INSTITUTUL NAŢIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
"COSTIN C. KIRIŢESCU"

TEZAUR

Volumul XXIX

Academia Română

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
“COSTIN C. KIRIȚESCU”

TEZAUR

1994

vol. XXIX

Centrul de Informare
şi Documentare Economică

Bucureşti, România

Editor: Valeriu IOAN-FRANC

Redactori: Adelina BIGICĂ, Haritina BUŞTIUC, Ortansa CIUTACU,
Mircea FÂŢĂ, Dorina GHEORGHE, Paula NEACŞU,
Mihaela PINTICĂ, Aida SARCHIZIAN, Ovidiu SÎRBU

Culegere text: Mirela AGAPI, Carmen DIŢULESCU

Prezentare grafică, machetare şi tehnoredactare: Luminiţa LOGIN, Nicolae LOGIN,
Mihaela PINTICĂ, Victor PREDA

Toate drepturile asupra acestei ediţii aparţin Institutului Naţional de Cercetări Economice
"Costin C. Kiriţescu". Reproducerea, fie şi parţială şi pe orice suport, este interzisă
fără acordul prealabil al editorului, fiind supusă prevederilor legii drepturilor de autor.

ISBN 978-973-159-161-2 Apărut 2014

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI
ECONOMICE “COSTIN C. KIRIȚESCU”

TEZAUR

1994
vol. XXIX

ACADEMIA ROMÂNĂ

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

SUMAR
volumul XXIX

ANALE NR. 1/1994 _____ **1**

ECONOMIA SOCIALĂ ŞI ECONOMIA DE PIAŢĂ ÎN ROMÂNIA

POLITICA SOCIALĂ ŞI ECONOMIA DE PIAŢĂ ÎN ROMÂNIA 7

Cuvânt înainte 7

I. SEMNIFICAŢIA SOCIALĂ A TRANZIŢIEI DE LA ECONOMIA DE COMANDĂ LA ECONOMIA DE PIAŢĂ 8

II. CONŢINUTUL POLITICII SOCIALE 17

III. REFORMA SISTEMULUI DE PROTECŢIE SOCIALĂ ŞI DE SERVICII SOCIALE 24

1. Politica socială a statutului socialist 24
2. Opţiuni, fundamentale de reformă 27
3. Probleme şi soluţii posibile pentru reforma sistemului de protecţie socială şi da servicii sociale 30
   3.1. Alegerea modelului. Argumente pentru un model dezvoltat de protecţie socială şi de servicii sociale 30
   3.2. Gradul de suportabilitate. Reducerea prealabilă a presiunii asupra sistemului 32
   3.3. Constituirea resurselor pentru programele sociale. Bugetul securităţii sociale 34
   3.4. Impozitarea. Fiscalitate rezonabilă şi eficientă 37
   3.5. Asigurările sociale. Contribuţii ale beneficiarilor, întreprinderilor şi ale statului 40
   3.6. Prestaţiile de asistenţă socială 47
   3.7. Serviciile sociale. Reorientare şi dezvoltare 51

IN LOC DE ÎNCHEIERE 56

BIBLIOGRAFIE 58

ANALE NR. 2/1994 _____ **61**

EXPERIENCES DES PAYS COMMUNAUTAIRES ET MOYENNES ENTERPRISES DANS LE PROCESSUS DE LA RESTRUCTURATION INDUSTRIELLE

EXPERIENCES DES PAYS COMMUNAUTAIRES ET CONCLUSIONS POUR LA REFORME ECONOMIQUE DE ROUMANIE

I-ÈRE PARTIE 69

POLITIQUES INDUSTRIELLES ET POLITIQUES VISANT LES PME DANS LA COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE 69

1.1. Les politiques industrielles de la CE et de ses pays membres; points communs et spécifiques 70
1.2. Mutations structurelles au sein du secteur manufacturier des pays communautaires 81
1.3. La présence des PME dans le tissu industriel des pays communautaires 87
1.4. Politiques et mesures visant les PME 95
1.5. Aspects significatifs des politiques suivies dans la CE visant les PME. Enseignements utiles pour les réformes économiques des pays de l'ECO 105

II-ÈME PARTIE 113

LE RENFORCEMENT DU RÔLE DES PME DANS LA RESTRUCTURATION ET LA CROISSANCE DE LA COMPÉTITIVITÉ DE L'INDUSTRIE ROUMAINE. ACCOMPLISSEMENTS ET PERSPECTIVES 113

2.1. Le contexte macro-économique 114
2.2. La réforme de l'entreprise et ïe développement du secteur privé 122
2.3. La politique industrielle 130
2.4. L'état de début du secteur des PME dans l'industrie; points forts et défaillances 138
2.5. Mesures prises et prévues visant les PME. Contraintes et directions d'action 147
2.6. Mesures fondées sur l'expérience des pays communautaires proposés pour le renforcement du secteur des PME 157

BIBLIOGRAPHIE 172

ANALE NR. 3/1994 175

CHANGES TO SURVIVE FOR THE INDUSTRIAL ENTERPRISES IN TRANSITION

NON-TECHNICAL SUMMARY 183

PART I
ECONOMIC ENVIRONMENT OF THE ENTERPRISES IN TRANSITION
(EXOGENOUS FACTORS FOR ENTERPRISES BEHAVIOUR)

1. THE FIRST PHASE OF REFORM PROCESS-WHAT AND HOW MANY CHANGES FOR ENTERPRISES ENVIRONMENT 188

2. INSTITUTIONAL CHANGES AS FACTORS FOR ENTERPRISES BEHAVIOUR 193
2.1. The steady of setting up the basic market-functioning institutions 193
2.2. The organizational, functional and operational capability of administration institutions 199
2.3. The functioning of the institutions for the structural adjustment policies .. 200

3. MACROECONOMIC POLICIES AS FACTORS OF ECONOMIC ENVIRONMENT FOR ENTERPRISES BEHAVIOUR 203
3.1. Prices policy 204
3.2. Monetary policy 206
3.3. Fiscal and budgetary policy 208
3.4. Foreign exchange policy 210

4. STRUCTURAL ADJUSTMENT POLICIES AS FACTORS OF ENTERPRISES BEHAVIOUR 213
4.1. Key problems for structural adjustment issues 214
4.2. Reform of the enterprise and the development of private sector 216
4.3. Privatization of state owned commercial companies 222
4.4. Industry restructuring 225

5. REALITIES OF ECONOMIC ENVIRONMENT FEATURES IN TRANSITION AND THEIR IMPACT ON MARKET-ORIENTED-BEHAVIOUR OF THE ENTERPRISES 229
5.1. First reform policies and their impact in the economic agents environment 'and behaviour 229
5.2. New reform steps; features and implication under economy' performances 230
5.3. Features of economic environment induced by the reform policies promoted 233
5.4. Significance of stabilization policies for the industry and economic agents outcomes 235

PART II
ENDOGENOUS FACTORS FOR ENTERPRISES-BEHAVIOUR
IN REFORM PERIOD

6. KEY PROBLEMS OF THE ENTERPRISES 246
6.1. Features of the production function 246
6.2. Efficiency and competitiveness problems 249
6.3. Financial problems 253
6.4. Organizational and managerial problems 256

7. BEHAVIOUR TENDENCIES OF STATE ENTERPRISES IN PREVIOUSLY ENVIRONMENTAL AND INTERNAL CONDITIONS 260
7.1. Output behaviour and determinants 260
7.2. Efficiency determinants. Profit equation 264
7.3. Cost structure and some behavioural tendencies 267

8. REQUISITE OBJECTIVES FOR THE SURVIVAL STRATEGIES OF THE ENTERPRISES 270

PART III
STRATEGIES FOR SURVIVAL — THE MINIMAL CONDITION FOR THE STRATEGIC BEHAVIOUR OF THE ENTERPRISES IN TRANSITION

REFERENCES SELECTED 304

ANALE NR. 4/1994 303

AGRICULTURA ROMÂNIEI ÎN TRANZIŢIE
- Procese macro şi microeconomice, implicaţii sociale -

INTRODUCERE 315

Capitolul 1

POLITICI AGRICOLE ŞI ALIMENTARE, STRUCTURI DE PRODUCŢIE ŞI PROBLEME FUNCIARE 318
1.1. Securitatea alimentam - obiectiv strategic al dezvoltării economico-sociale a României 319
1.2. Politicile agroalimentare şi structura producţiei agricole 324
1.3. Politici agricole şi alimentare şi probleme funciare 327
Bibliografie 333

Capitolul 2

ABORDĂRI MACROECONOMICE ALE REFORMEI ÎN AGRICULTURĂ 334

2.1. Modelul structural al formulării deciziei de dimensionare a ofertei de produse agricole ... 334
Bibliografie ... 344
2.2. Preliminarii la o politică de stabilitate a ofertei de produse agricole ... 344
2.3. Cadrul structural şi economic al formării capitalului în agricultura ... 352
Bibliografie ... 359
2.4. Alternative de comensurare a formării capitalului în agricultură ... 359
Bibliografie ... 369
2.5. Impactul economic al protecţiei mediului în agricultură ... 370
Bibliografie ... 375
2.6. Analiza comparativă a potenţialului economic şi agroalimentar al României şi Republicii Moldova ... 376
Bibliografie ... 380
2.7. Agricultura României în cifre ... 381

Capitolul 3

VARIABILE MACROECONOMICE CU FUNCŢII DE REGLARE ŞI FORMARE A PIEŢELOR ... 383
3.1. Variabile macroeconomice cu funcţie de reglare ... 383
Bibliografie ... 391
3.2. Piaţa produselor agroalimentare ... 392
Bibliografie ... 402
3.3. Piaţa funciară. Preţul pământului ... 402
Bibliografie ... 410

Capitolul 4

EXPLOATAŢIA AGRICOLĂ ŞI MEDIUL MICROECONOMIC ... 412
4.1. Concepte şi strategii microeconomice în agricultură - studiu preliminar ... 412
Note bibliografice ... 420
4.2. Cooperarea şi asocierea în agricultură ... 421
4.3. Studiul activităţii de mecanizare a agriculturii ... 423
4.4. Arpovizionarea cu factori de producţie în perioada trecerii la economia de piaţă ... 425
4.5. Activitatea de valorificare şi desfacere a producţiei agricole ... 426
Bibliografie ... 428
4.6. Structuri manageriale ... 429
Bibliografie ... 432

Capitolul 5

RESURSELE UMANE ALE GOSPODĂRIEI RURALE, CARACTERISTICI, DIMENSIUNI, STRUCTURI ... 434
5.1. Timpul de muncă în agricultură ... 434
5.2. Structuri sociocupaţionale ale forţei de muncă în gospodăria rurală ... 437
5.3. Paritatea veniturilor şi calitatea vieţii rurale ... 441

5.4. Pluriactivitatea şi comportamentul economic al gospodăriilor rurale 442
Bibliografie selectivă 444

Capitolul 6

PARTICIPĂRI LA SESIUNI NAŢIONALE - REZUMATE 445

Capitolul 7

PARTICIPĂRI LA SESIUNI INTERNAŢIONALE – REZUMATE 453

INDEX DE AUTORI..... 462

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

ANALE
NR. 1/1994

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE CERCETARE A CALITĂȚII VIEȚII

ECONOMIA SOCIALĂ ŞI ECONOMIA DE PIAȚĂ ÎN ROMÂNIA

Dr. Ioan MĂRGINEAN

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

SUMAR

POLITICA SOCIALĂ ŞI ECONOMIA DE PIAȚĂ ÎN ROMÂNIA 7

Cuvânt înainte 7

I. SEMNIFICAȚIA SOCIALĂ A TRANZIȚIEI DE LA ECONOMIA DE COMANDĂ LA ECONOMIA DE PIAȚĂ 8

II. CONȚINUTUL POLITICII SOCIALE 17

III. REFORMA SISTEMULUI DE PROTECȚIE SOCIALĂ ŞI DE SERVICII SOCIALE 24

1. Politica socială a statutului socialist 24
2. Opțiuni, fundamentale de reformă 27
3. Probleme şi soluții posibile pentru reforma sistemului de protecție socială şi da servicii sociale 30
3.1. Alegerea modelului. Argumente pentru un model dezvoltat de protecție socială şi de servicii sociale 30
3.2. Gradul de suportabilitate. Reducerea prealabilă a presiunii asupra sistemului 32
3.3. Constituirea resurselor pentru programele sociale. Bugetul securității sociale 34
3.4. Impozitarea. Fiscalitate rezonabilă şi eficientă 37
3.5. Asigurările sociale. Contribuții ale beneficiarilor, întreprinderilor şi ale statului 40
3.6. Prestațiile de asistență socială 47
3.7. Serviciile sociale. Reorientare şi dezvoltare 51

IN LOC DE ÎNCHEIERE 56

BIBLIOGRAFIE 58

POLITICA SOCIALĂ ŞI ECONOMIA DE PIAȚĂ ÎN ROMÂNIA

Cuvânt înainte

Scopul acestei lucrări este acela de a contribui la definirea rolului politicii sociale în condițiile tranziției de la economia de comandă la economia de piață în România. Vor fi avute în vedere aspecte referitoare la componenta socială a tranziției la economia de piață, politica socială de reformă a sistemului de protecție socială şi de servicii sociale.

0 privire retrospectivă asupra celor patru ani ce au trecut de la Revoluția din decembrie 1989 ne prilejuieşte constatarea că şi in domeniul politicii sociale au avut loc transformări importante şi se aşteaptă să să producă altele în viitor, într-adevăr, în perioada de referința s-au adoptat diferite acte legislative, s-au emis decizii administrative dar mai ales au avut loc modificări, unele dramatice, de natură economică şi socială care reclamă noi abordări şi evaluări de politică socială* Analiza pe care o intenționăm va fi efectuată din perspectiva situației existente în țară, a experienței internaționale şi a tendințelor ce se manifestă în legătură cu politica socială şi se constituie într-o pledoarie pentru edificarea in timp a unui *Welfare state moderat* în România. în procesul elaborării lucrării s-a ținut cont de retuşurile aduse statului bunăstării sociale in multe țări dezvoltate, de recomandările în domeniu ale ONU, OECD şi a altor organisme internaționale şi regionale.

Desigur la acest nivel şi cu mijloacele avute la dispoziție nu se pune problema unor abordări detaliate, de rezolvare tehnică a unuia sau altuia dintre aspectele implicate în reforma sistemului de protecție socială şi de servicii sociale. Ne vom menține la o tratare de ordin principial, dar cu suficiente elemente care să contureze cât mai exact acțiunea de reformă. Se va adopta un stil de expunere cât mai pozitiv şi concis iar la sfârşit prezentăm o bibliografie selectivă.

Ținem să mulțumim pe această cale celor care ne-au facilitat elaborarea şi publicarea lucrării: Comisia Comunităților Europene; Universitatea Oxford, Departamentul de Studii Aplicate şi Cercetare Socială, precum şi Academiei Române, Institutului Național de Cercetări Economice, Institutului de Cercetare a Calității Vieții, Centrului de Informare şi Documentare Economică.

Autorul

I. SEMNIFICAȚIA SOCIALĂ A TRANZIȚIEI DE LA ECONOMIA DE COMANDĂ LA ECONOMIA DE PIAȚĂ

Importanța construirii economiei de piață în România este mai mult decât evidentă, acum la patru ani de la Revoluția din Decembrie 1989, atât din perspectiva intensificării procesului de remodelare a societății, de înlăturare a ambiguităților şi contradicțiilor apărute, ca urmare a dereglementărilor, neînsoțite însă cu un construct funcțional, cât şi din aceea a integrării țării în structurile economice europene şi mondiale. Doar în această direcție a schimbărilor, este de aşteptat că se va putea valorifica potențialul de dezvoltare de care dispune țara ca resurse materiale şi umane. În fond este vorba de *crearea Instituțiilor fundamentale ale economiei de piață,* deoarece nu avem de-a face cu apariția lor spontană, cu renunțarea statului de a mai interveni în economie, aşa cum s-a abordat problema imediat după Revoluție, La rândul său, strategia de liberalizare a prețurilor, adoptată ulterior ca principala pârghie de restructurare economică, destinată să "conducă la afirmarea economiei de piață", se dovedeşte a fi deosebit de dureroasă. Existența monopolurilor de producție, lipsa de capitalizare a întreprinderilor, impunerea de timpuriu a prețurilor mondiale la energie, moderarea creşterii salariilor şi menținerea lor chiar sub nivelul indicelui productivității muncii, fiscalitatea înaltă, excedente ale bugetului de asigurări sociale au determinat o explozie a prețurilor, o volatilizare a economiilor populației şi o prăbuşire a nivelului de trai. Pentru a ieşi din situația critică este nevoie de o operă constructivă. Se impune o acțiune decisivă într-o prioritate a urgențelor, în care statul îşi schimbă, evident, rolul, dar nu înseamnă că ar avea unul mai puțin important. Această prioritate a urgențelor se referă la crearea condițiilor de acțiune ale mecanismelor de piață, dar şi a instituțiilor ei, ca mijloace de alocare a resurselor (capital, forță de muncă) pe baza cererii şi a ofertei. Fără aceste instituții de bază nu se poate vorbi de o economie de piață, şi nici de acceptarea României ca membră a Uniunii Europene, cu care avem deja statut de asociere.

Coerența proceselor de tranziție nu exclude posibilitatea unor opțiuni pentru elemente alternative. Mai mult, absolutizarea unora dintre acestea s-ar putea dovedi a fi deosebit de păgubitoare. Un aspect pare a fi în afara oricăror alternative, şi acesta este însăşi tranziția la economia de piață. Or, tranziția constă în implementarea cerințelor fundamentale de existență şi funcționare ale acestei economii.

Totodată nu trebuie pierdut din vedere faptul că *tranziția la economia de piață este un proces ce se desfăşoară la scară mondială*, cu şanse de a cuprinde, mai devreme sau mai târziu, toate țările lumii, dacă între timp nu apare un eveniment crucial, cu consecințe adverse. După eşecul evident al economiei socialiste, este vorba de adoptarea caracteristicilor economiei dominante,

prin eficiență şi pondere, respectiv economia de piață specifică țărilor capitaliste dezvoltate, intrată de acum în faza internaționalizării. Se poate spune că în prezent avem de-a face cu două faze ale aceluiaşi proces. În primul rând se manifestă o întărire a economiei de piață în țările capitaliste dezvoltate, caracterizată printr-o înaltă diviziune internațională a producției şi care reclamă "stabilizarea, liberalizarea şi deschiderea economiilor naționale". Şi în al doilea rând, este vorba de tendința generalizării economiei de piață, prin adoptarea principiilor acesteia de către noi state (economii naționale) mai mult sau mai puțin dezvoltate şi cu regimuri politice diferite. Or, trebuie observat. că deşi cele două mişcări nu se suprapun, pentru cea de a doua acționează deopotrivă cerințele adoptării efective a mecanismului de piață şi ale întăririi acestuia. Cu alte cuvinte, tranziția economică să se realizeze dintr-odată în raport cu noul stadiu al economiei mondiale, ceea ce, evident, impune exigențe deosebite. Considerăm însă că o anumită disociere nu numai că este posibilă, dar este şi necesară pentru a adopta strategii de schimbare cu şanse de reuşită. Vom înțelege mai bine acest lucru dacă avem în vedere distincția netă, radicală, de incompatibilitate, dintre *economia de comandă*, unde mecanismele pieței libere au fost înlăturate, iar alocarea resursele este făcută de stat, după cum tot el controlează procesele de producție şi de distribuție, şi *economia de piață*, în care alocarea, producția şi distribuția se fac pe bază de competiție, pentru cea mai mare parte a bunurilor şi serviciilor. Întinderea domeniului de acțiune al legii cererii şi ofertei se prezintă însă diferit de la o țară la alta, cuprinzând în primul rând ceea ce se dovedeşte a fi eficace şi eficient să fie produs şi/sau furnizat de către producătorii privați. Tendința de "marketizare" tot mai puternică a economiei reprezintă acel proces ce se desfăşoară In prezent la scară mondială, departe de a se fi Încheiat, de întărire a mecanismelor pieței libere în țările care au deja o economie de piață. Prin aceasta, se repune în discuție rolul statului în economie şi înseamnă, într-un sens, o revenire la teoria economică normativă clasică a secolului al XIX-lea, care nu a încetat să aibă adepți în toată această perioadă, dar evident cu elaborări noi. Este vorba în primul rând de respingerea keynesismului, ca teorie economică generală. După cum este cunoscut, J.M. Keynes admitea alocații publice pentru investiții şi asigurarea ocupării depline a forței de muncă, un management economic realizat de stat prin intermediul unui important sector public, inclusiv a proprietății de stat. Această teorie a influențat politicile economice de ieşire din criza anilor 1930 (New Deal-ul), dar mai ales a influențat politicile economice din Europa Occidentală de după Al doilea război mondial şi continuă să le influențeze şi în prezent. De altfel, tot atunci are loc un prim val de întărire şi extindere a economiei de piață prin asistența acordată de SUA (planul Marshal, refuzat însă de țările socialiste), principalii beneficiari fiind țările europene occidentale. A urmat apoi o perioadă de 25 de ani de puternică dezvoltare economică a acestor țări şi a altora ce s-au integrat în zona economiei de piață, total distinctă de aceea a economiei socialiste, care s-a autoizolat.

Ca urmare a evoluțiilor ce au avut loc în cadrul țărilor capitaliste, se poate vorbi de existența a trei modele (orientări) ale economiei de piață. Unul este cel *anglo-saxon,* foarte apropiat de cerințele teoriei economice clasice, promovat continuu de SUA, iar succesul său economic îi conferă autoritate, şi de care s-au apropiat, mai mult sau mai puțin, şi alte țări ca Marea Britanie, Canada, Australia, Noua Zeelandă dar şi o serie de țări din categoria celor în curs de dezvoltare, influențate şi ajutate de primele,

Acest, model se caracterizează printr-o largă sferă de acțiune a pieței libere bazate pe proprietatea privată, un sector public relativ redus şi un rol economic complementar al statului, care Intervine pentru a corecta eşecurile pieței (hazardul moral), acționează pentru asigurarea (prin finanțare eventual şi/sau furnizare) de bunuri şi servicii acolo şi atunci când piața liberă este ineficientă sau nu le asigură la nivelul necesar. Evident statul continuă să aplice o politică economică de amploare, ce cuprinde nu ansamblu de acțiuni de facilitare a activității economice.

Un al doilea model al economiei de piață este cel reprezentat de *economia europeană*. Deşi acest model pare a fi mult mai eterogen, el este descris ca fiind unul al economiei de piață temperată social, al economiei sociale de piață, iar în ultimul timp al economiei de piață orientate social şi ecologic. Şi de această dată mecanismele de piață au un câmp vast de acțiune. Există însă şi un important sector public, o dimensiune apreciabilă a ceea ce reprezintă "statul bunăstării sociale" "Welfare state" şi chiar proprietatea de stat asupra unor întreprinderi ce produc pentru piață, ele nefiind implicate în producerea/furnizarea de bunuri şi servicii publice. Tocmai aceste din urmă sectoare sunt supuse schimbării, prin sporirea marketizării şi apropierea în mai mare măsură de modelul "*anglo-saxon*". Dificultățile reprivatizării şi/sau ale privatizării dau o imagine anticipativă palidă în raport cu natura problemelor din fostele țări socialiste, dar reprezintă totodată un cadru de evaluare a oportunităților şi succeselor din domeniul respectiv.

În fine, al treilea model al economiei de piața este cel *japonez*, de o vitalitate deosebită, ce pune la grea încercare puterea competitivă a celorlalte două (de aici şi eforturilor lor de remodelare, ce vizează în primul rând reducerea sectorului public şi a cheltuielilor sociale), dar care va rămâne probabil o caracteristică locală. În ce măsură se poate vorbi şi de un model *chinezesc* al economiei de piață (eventual al economiei socialiste de piață?) este o problemă de evaluare a rezultatelor programului inițiat în această țară. Nu este exclus să se profileze un *model asiatic*, fie el şi eterogen, explicabil prin dimensiuni culturale.

Revenind în zona occidentală, este de consemnat faptul că, după şocul crizei petrolului din deceniul VIII şi pe fondul crizei financiare mondiale, keynesismul începe să fie abandonat, mai întâi chiar în țara lui de origine, Marea Britanie, şi de către un guvern de stânga, respectiv Partidul Laburist, aflat la guvernare în perioada 1976-1979. (Să fi fost costul impunerii de măsuri nepopulare, cum ar fi limitarea creşterii salariilor, pierderea alegerilor în "iarna nemulțu-

mirilor", sau acestea au fost pierdute pentru că nu s-a renunţat mai de timpuriu la keynesism şi nu s-a reuşit deci să se introducă reforme, din moment ce Partidul Conservator, care a introdus reforme, a câştigat ulterior patru alegeri consecutive?).

Teoria liberală keynesiană este compatibilă nu numai cu intervenţia statului în economie, cu un important sector public, dar şi cu o politică socială extinsă şi generoasă, pe alocuri poate exagerată, aceea a statului bunăstării sociale, constituit după Al doilea război mondial, ca urmare a consensului forţelor politice liberale, conservatoare, creştine şi social-democrate. Iată însă că keynesismul , fie că a fost considerat tot timpul o teorie greşită (de către adepţii laissez-faire-ului), fie că este considerat neadevărat în raport cu noile probleme ce caracterizează actualul stadiu de evoluţie al economiei mondiale, de slăbire a posibilităţilor de control naţional, nu mai reprezintă acel punct de reper obligatoriu al politicilor economice. Principala obiecţie se referă la pretenţia de a asigura ocuparea deplină a forţei de muncă. Or, dacă acest fapt nu crea probleme în condiţiile în care cererea de forţă de muncă depăşea oferta şi s-a apelat la forţă de muncă externă (muncitorii oaspeţi), odată cu manifestarea crizei de după anul 1973 şi reducerea cererii de forţă de muncă, pretenţia ocupării depline este percepută ca fiind nerealistă şi în plus ca obstacol major în calea restructurării economice. Aşa cum se întâmplă de obicei, teoria rivală este adusă în prim plan. De această dată este vorba de *monetarism* (Milton Friedman), puternic supralicitat de adepţii dreptei radicale ce se inspiră din opera lui Fr. Hayek. Monetarismul este prezentat ca adevărata dezvoltare modernă a teoriei economice clasice normative. Teoria respectivă, ce îşi primeşte consacrarea odată cu adoptarea ei, ca politică guvernamentală de către Administraţia. Regan şi Guvernul Thatcher, dar şi de către alte regimuri, unele nedemocratice, cum a fost dictatura lui Pinochet în Chile, tinde spre atribuirea statului doar a unui rol economic minim, reducerea drastică a sectorului public şi a cheltuielilor sociale. Surprinzător este că tocmai statul trebuie să implementeze această politică, fie şi prin mijloace autoritare. Este insă destul de dificil de tăcut separaţia intre cerinţele economice de introducere a noii orientări, şi preferinţele politice. Climatul politic de care a beneficiat această orientare in ultimii 20 de ani, prin venirea la putere a unor partide politice conservatoare, influenţa exercitată de diferite organizaţii economice şi financiare internaţionale nu pot fi desigur ignorate. Odată "implementată" teoria capătă autoritatea faptului Împlinit şi susţinere prin puterea economiilor naţionale respective. Un lucru este insă cert şi anume, căutarea unor mijloace cât mai eficiente de alocare a resurselor şi de reducere a costurilor de producţie sunt elemente fundamentale ale succesului în competiţia economică şi astfel justifică recomandările experţilor ce se situează pe poziţiile monetarismului. O analiză mai atentă a situaţiilor şi iniţiativelor de politică economică şi socială ne arată însă faptul că nu întotdeauna criteriile economice, deşi invocate, sunt cele care primează efectiv, ci mai degrabă opţiunile politice. Adesea mecanismul pieţei libere este făcut aliat

in lupta împotriva a ceea ce este considerat a reprezenta colectivismul din politicile economice şi sociale europene, într-o încercare de absolutizare a individualismului. Acest fapt este mai evident în cazul privatizării unor servicii publice, care, fără să îmbunătăţească prestaţiile sau să sporească posibilităţile de alegere (controlul de către consumator), nu reduce cuantumul cheltuielilor publice necesare. În plus se soldează cu o creştere a costurilor şi mai ales a preţurilor, ce trebuie să includă şi profitul.

Dar să nu anticipăm, deocamdată să consemnăm climatul în care se desfăşoară cea de a doua etapă de extindere a pieţei libere în ţările capitaliste dezvoltate şi care cuprinde şi ţări din lumea a treia şi a doua, de la "micii tigrii" din Asia, la ţări din America Latină, Africa şi Europa.

De altfel, disputele în legătură cu alternativele de marketizare nu sunt nici pe departe încheiate. Teorii economice nu mai puţin prestigioase, elaborate tot în spiritul teoriei clasice a economiei de piaţă, cum ar fi ale lui P. Samuelson, G. Baker, A.B. Atkinson, N. Barr etc., se îndreaptă spre analiza criteriilor de diferenţiere a sectorului public de cel privat; primatul eficacităţii şi eficienţei în alegerea producerii şi/sau furnizării publice sau private a unor bunuri şi servicii; domeniile în care este recomandată asigurarea socială şi care sunt accesibile asigurării private; importanţa formării capitalului uman pentru dezvoltarea economică; justificarea şi de pe poziţii strict economice a welfare state-ului etc.

Totodată, chiar şi în ţările în care guvernele par a favoriza o variantă rapidă de marketizare sunt constituite alternative de guvernare care prevăd retuşuri importante în ceea ce se consideră a fi opţiuni politice şi nu fundamentare economică a unor reforme. Pe de altă parte, însăşi programele radicale ca atare nu au fost implementate. Ceea ce s-a făcut, deşi a adus modificări, nu a redus semnificativ dimensiunea welfare state-ului. Acesta a rămas aproape intact, în condiţiile introducerii pluralismului, prin crearea pieţei în domeniul serviciilor sociale, reorientându-se cheltuielile şi modul de operare.

Înainte de a trece mai departe, la tranziţia post-comunistă, să vedem care sunt concluziile ce pot fi desprinse din desfăşurarea procesului "de tranziţie" în interiorul economiei de piaţă. Vom observa că avem de-a face cu o *ajustare, extindere* şi *întărire* a mecanismului de marketizare a unei economii, care rămâne tot timpul funcţională, cu un output corespunzător - producerea de bunuri şi servicii, căruia i se doreşte sporirea eficienţei. Un model de marketizare, formulat de pe poziţiile radicale, îl găsim detaliat în lucrările unui seminar al Institutului Internaţional de Economie, la care au participat artizani ai reformei din. întreaga lume (ianuarie 1993). Acţiunile de reformă recomandate, cuprinse în conceptul "consensul de la Washington" sunt următoarele: *realizarea disciplinei financiare*, ceea ce înseamnă un deficit bugetar de sub 2% din P.I.B., sau surplus primar înainte de scăderea serviciului datoriei externe; în cheltuielile publice, să se acorde prioritate celor cu câştig economic: infrastructură, educaţie, îngrijirea primară a sănătăţii; *reducerea cheltuielilor administrative,* a

subvenţiilor şi a cheltuielilor pentru "elefanţi albi"; *reforma impozitării* prin lărgirea bazei de impozitare şi reducerea cotei marginale a impozitului (deci mai puţin progresiv), dar cu egalitate orizontală, îmbunătăţirea administrării impozitării etc.; *liberalizarea financiară*, dobânda determinată de piaţă (provizoriu se poate practica şi dobânda preferenţială, dar obiectivul este rata real pozitivă; *unificarea ratelor de schimb* la nivel competitiv; *liberalizarea comerţului* (înlocuirea restricţiilor cantitative cu tarife vamale aduse la cel mult 10-20% în 3-10 ani); *abolirea barierelor* pentru investiţiile străine (condiţii egale de competiţie); *privatizarea* întreprinderilor de stat; *abolirea* tuturor restricţiilor pentru intrarea de noi firme pe piaţă; *reglementări de protecţie a mediului; supravegherea prudentă* a instituţiilor financiare; *sistem legal ce permite* intrarea în drepturile de proprietate la costuri mici.

Dacă e să ne referim la condiţiile de succes ale acestor reforme, vom constata că ele sunt formulate din perspectiva unui profesionalism economic impecabil dar din perspectiva contracarării lipsei lor de popularitate. În principal este vorba de: elaborarea în avans a unui program coerent şi detaliat în acord cu cerinţele teoriei economice normative clasice (şi nu ale noii teorii, aceea a "alegerii raţionale", ce absolutizează comportamentul egoist al individului, deci şi al reformatorului); echipa de reformatori - "tehnopoli" (experţi economişti sau politicieni cu pregătirea economică necesară), care să dispună de putere executivă delegată de autorităţi; existenţa unui lider politic vizionar, care să nu fie interesat de a fi reales (de popularitatea lui), ci de a înfăptui o operă istorică, utilizarea "lunii de miere", de după câştigarea alegerilor, pentru lansarea programului de reformă, de preferat să fie ţinut secret până atunci; campanie reuşită prin mass-media în care se accentuează caracterul general al reformei şi nu satisfacerea intereselor unor sectoare sau grupuri; altruismul reformatorilor, abţinându-se de la obţinerea de avantaje economice din reformă, prin motivarea strict profesională, de prestigiu (după ce şi-au îndeplinit misiunea ei se întorc la munca lor academică); compensarea celor ce pierd şi accelerare câştigului pentru cei ce câştigă; existenţa ajutorului financiar extern; posibilitatea utilizării unei crize ca moment al lansării reformei; existenţa unei opoziţii slabe şi demoralizate, dacă avem de-a face cu un regim democrat, eventual utilizarea condiţiilor favorabile pe care un regim autoritar le are de a impune măsuri nepopulare. Nu este dificil să observăm recurgerea la machiavelism economic pentru contracararea caracterului nepopular al reformei. Apoi noţiunea de interes general este una strict economică, de a maximiza funcţia bunăstării sociale (sau a minimiza funcţia pierderilor) şi exprimată (după John Williamson) în "ponderarea mai puternică a câştigului, cu cât venitul primitorului este mai mic" (ca variantă la a echilibra câştigul realizat de un individ cu pierderea suferită de altul, considerată a fi aplicare conservatoare a principiului compensării). Mai puţin se spune insă cum să se facă compensarea celor care pierd, şi ce intră la denumirea de "elefanţi albi", dar este evidentă sacrificarea dimensiunii sociale. Tranziţia este văzută în termeni strict economici, în realitate se adevereşte că,

cu cât se face un mai mare caz de selectivitate în politica socială, de îndreptare a atenției spre cei aflați în nevoie, cu atât mai mare este şansa ca tocmai ei să suporte cel mai greu şocul. În acest caz însă este afectat şi cetățeanul a cărui bunăstare economică se află ia medie, fie că este vorba că-şi piardă poziția avantajoasă pe care o deținea pe o piață mai puțin competitivă, fie că este vorba de consecințele reducerii drastice a cheltuielilor sociale, în acest caz, doar artificiile (prin care un câştig de o anumită sumă, obținut de o persoană mai puțin avută, valorează mai mult, decât dacă ar fi fost realizat de una mai avută), îl fac pe tehnopol să fie cu inima împăcată şi simțul estetic satisfăcut, pentru că a reuşit să "definească" o funcție generală a bunăstării optime Pareto (după care câştigul unuia nu trebuie să însemne pierderea pentru altul). În acest fel compensarea se poate face la un nivel chiar foarte scăzut, pentru că venitul celor care pierd urmează să fie multiplicat teoretic până se obține optimul Pareto. Desigur, ținem să precizăm, asta nu-l ajută cu nimic pe cel în cauză, din moment ce pe piață el dispune de suma inițială şi nu de cea multiplicată în ecuația tehnopolului.

Modelul propus conține evident multe elemente ce se înscriu în cerințele tranziției la economia de piață, şi recomandări de conduită "ale mâinilor curate", mai mult decât binevenite. Totuşi un astfel de model are puține şanse de a fi acceptat într-o societate democrată. Dacă unele măsuri se pretează la "punerea în fața faptului împlinit", de aici argumentele pentru terapia de şoc, altele sunt însă de durată. Dacă nu se reuşeşte să se introducă tot pachetul de acțiuni dintr-o singură mişcare trebuie aşteptat un alt moment favorabil, care nu se ştie dacă şi când se va ivi, ceea ce întrerupe desfăşurarea procesului. În fine, modelul generalizează situația din interiorul economiei de piață şi are în vedere mai puțin tranziția în cazul economiei de comandă, deşi se vrea unul general. Or, în acest ultim caz nu mai avem de-a face cu o schimbare de grad, de intensitate a acțiunii pieței Libere, ci cu una calitativă prin excelență şi care trebuie corelată şi cu asigurarea funcționalității economiei pentru a se evita colapsul. Aici se produce o tensiune teribilă: vechea structură este dereglementată, dar nu total, altfel nu s-ar mai putea produce nimic pentru o perioadă, dai noua structură fie nu este încă introdusă, fie, dacă este introdusă, desigur doar parțial, nu poate încă funcționa în condițiile existenței vechii structuri, dar şi pentru că este incompletă, cu elemente disparate şi contradictorii. Nu este deci întâmplător faptul că, în locul unui *atac constructiv timpuriu şi puternic* împotriva vechii structuri şi introducerii unui pachet coerent de măsuri de reformă, se preferă mai întâi acțiuni de "schimbare" a vechii structuri, eventual aşteptarea autodistrugerii ei, astfel încât să fie mai puțin rezistentă la schimbare şi de abia ulterior să se încerce introducerea celei noi. Între timp însă costurile sociale acumulate sunt poate mai mari decât dacă s-ar fi urmat o cale sistematică de reforme succesive care să implementeze acele mecanisme fundamentale ale economiei de piață. Evident însă că abordarea ultimă este condiționată de resurse. Până la tranziția economică din fostele țări socialiste nu s-a înregistrat

nici un caz de reformă fără un masiv ajutor financiar extern, chiar dacă se zice că situația interul este cea hotărâtoare. Or, pentru fostele țări socialiste, cu excepția RDG, acest ajutor este total insuficient şi cu atât mai mult onestă a fost şi este cazul României. Chiar şi în viitor trebuie luat în calcul, în cel mai fericit caz, un ajutor financiar extern modest. Pe de altă parte şi îndatorarea externă excesivă este nerecomandată.

Cât priveşte dimensiunea socială a tranziției post-comuniste este de reținut faptul că recomandările de reducere substanțială a sectorului public şi a cheltuielilor sociale sunt subînțelese mai *ales* acolo unde tocmai aceste elemente sunt obiectul de reformă şi de regulă în țările bogate sunt supradimensionate. Nu este nici de această dată cazul fostelor țări socialiste cu nivelul de trai atât de scăzut. Altele sunt prioritățile. Mai întâi se impune privatizarea întreprinderilor economice. Aceasta, pentru că însuşi sectorul social este mai puțin dezvoltat aici, cu o pondere a cheltuielilor sociale în PIB mult mai mică decât în țările capitaliste. Dar mai presus de orice (şi la acest aspect vom reveni) este faptul că sectorul social este esențial încă pentru condițiile de viață ale imensei majorități a populației.

Fără îndoială însă că şi sectorul social trebuie pus de acord cu cerințele economiei de piață, dar nu abordat strict din perspectiva "necesității" reducerii sale. Nu trebuie pierdut din vedere nici faptul că tranziția economică se realizează în acelaşi timp cu cea politică. Datorită slabei legături pozitive între democrație şi economia de piață (pot exista una fără alta, nu se susțin reciproc, dar se pot periclita reciproc, prin acumularea efectelor negative) este necesară adoptarea unei strategii de reformă care să răspundă la ambele obiective. 0 astfel de strategie va trebui să conțină neapărat o puternică dimensiune socială, în fapt politica socială realizează o legătură între politic şi economic. Pe de o parte, ea implică abordarea democratică a problemei tranziției, inclusiv realizarea unui consens al forțelor sociale şi politice şi nu apelul la machiavelisme. Pe de altă parte, ea vizează acea protecție strict necesară pentru a se face față schimbărilor, şi nu numai pentru aceasta. Este vorba de a se constitui un sistem coerent de instituții, programe, contribuții, beneficii, servicii publice şi private compatibil cu cerințele economiei de piață. Introducerea sistemului privat, de servicii în domeniul social este mai mult decât necesar. El trebuia însă să se adauge, cel puțin în prima fază, sistemului public, să creeze acel pluralism al bunăstării de care se discută în prezent, ca de o tendință majoră de evoluție în plan mondial.

Fără să încercăm o evaluare globală a inițiativelor de reformă economică în România, şi cu atât mai puțin să le contestăm sau să le justificăm, nu putem să nu reținem faptul că încă nu dispunem de acele instituții fundamentale ale economiei de piață recomandate de cerințele funcționării sistemului, în acord cu elaborările teoretice şi experiența practică. Vedem această neîmplinire şi datorită faptului că dimensiunea socială a tranziției nu s-a bucurat de tratarea corespunzătoare*. Este vorba de schimbarea statutului de dependența econo-*

mică a individului în societate cu unul de independență, specific subiectului economic, întreprinzătorului, prin intermediul restructurării proprietății. Ara avut prilejul să dezvoltăm cu altă ocazie acest aspect al tranziției post-comuniste (vezi Revista *Calitatea vieții*, nr. 2-3/1993). Reforma socială este destinată să pună de acord structurile sociale cu cele economice în formare. După cum este cunoscut, vechea organizare economică s-a bazat pe proprietatea socialistă generalizată la scara întregii societăți. Acestei organizări i-a corespuns un statut social economic de dependență a cvasistabilității populației de venitul salarial, de protecție socială şi de serviciile finanțate de la bugetul de stat şi furnizate gratuit (cel puțin teoretic) la locul de utilizare. Este vorba deci de lipsa proprietății private, ca resursă de trai şi de organizare a producției. Dar acest sistem nu mai corespunde cerințelor tranziției în care proprietatea privată devine baza desfăşurării activității economice. Pe de altă parte, noua organizare este de abia în formare, cu o putere mică, situație in care statutul de dependență salarială este translat într-unul de dependență față de protecția socială, căreia i se impun sarcini prea mari pentru a putea fi o pârghie a reformei. Prin urmare odată cu renunțarea la proprietatea socialistă, vechea organizare socială nu mai are bază economică de susținere, iar constituirea unei noi baze pe cale naturală se face doar parțial şi este un proces de lungă durată, ceea ce reclamă şi aici intervenția specifică.

În fapt, această intenție a existat atât prin cuprinsul Legii 18, cât şi prin acela al Legii 54, respectiv refacerea proprietății private în agricultură şi îndreptățirea tuturor cetățenilor majori la 30% din valoarea întreprinderilor ce se privatizează. Modul în care se desfăşoară în realitate activitatea din agricultură ne situează încă departe de Îndeplinirea acestor obiective chiar în formele limitate în care au fost stipulate. Mai mult, criteriile politice şi sociale contravin uneori cerințelor economice de organizare eficientă a activității în agricultură. La rândul lor certificatele de proprietate au rămas simple hârtii la doi ani. de la emitere sau în cel mai bun caz cu şanse de a avea o valoare derizorie pentru a constitui o sursă de lansare în afaceri şi nici cel puțin una de protecție socială. Ar fi de aşteptat ca cel puțin noua inițiativă a executivului, de eliberare â unor certificate nominative cu o valoare declarată apreciabilă, să contribuie la realizarea protecției populației prin proprietate.

În continuare ne vom ocupa de rolul politicii sociale în reforma sistemului de protecție socială şi a serviciilor sociale publice. Vom demara cu relevarea conținutului politicii sociale, pentru ca apoi să ne referim la Reforma propriuzisă.

II. CONȚINUTUL POLITICII SOCIALE

În acord cu poziția împărtăşită aproape unanim în literatura de specialitate, politica socială este un tip de politică publică. Ea se constituie din modul în care *statul*, prin instituțiile sale, investite cu autoritate specifică la nivel național şi local, se raportează la condițiile de viață ale cetățenilor săi, în determinarea politicii sociale se are în vedere atât ceea ce întreprind autoritățile de stat, cât şi ceea ce se abțin să întreprindă (prin ignorare sau negare) într-un domeniu sau altul legat de condițiile de viață ale populației, fie că este vorba de colectivități şi grupuri, fie că este vorba de persoane individuale. Cât priveşte conținutul a ceea ce se întreprinde ca politică socială, acesta se referă la; acte legislative, hotărâri, îndrumări, decizii administrative; instituții specializate; formarea resurselor; programe sociale de intervenție prin redistribuirea veniturilor, finanțarea, producerea şi furnizarea de bunuri şi servicii.

Evident nu numai statul îşi asumă responsabilități în legătură cu condițiile de viață ale populației. De multe ori şi pentru multe persoane nu în primul rând statul este factorul determinant, dar este puțin probabil să lipsească, aşa cum se prezintă azi situația. Distingem cel puțin alte 4 niveluri de intervenție în domeniul condițiilor de viață ale populației, începând cu persoana umană însăşi, ce îşi procură cele necesare traiului; familia şi grupul de rudenie ale unei persoane aflate în situația de a nu-şi putea asigura resursele de trai; colectivitatea locală; organizațiile voluntare, profesionale şi de caritate. În ultima sută de ani statele au adoptat o politică socială, să-i spunem activă (statul social), demonstrată prin introducerea asigurărilor sociale şi a unor programe sistematice de asistență socială, pentru ca la jumătatea acestui secol să se construiască "statul bunăstării sociale" (expresia englezească "welfare state", sau cea germană "wohlfahrstaat"), opus "statului războiului social" (warfare state).

Principala caracteristică a "statului bunăstării sociale" este aceea că statul se implică nu doar în ajutarea săracilor, ci şi în asigurarea unui set de servicii sociale pentru întreaga populație sau numai pentru anumite categorii (grupuri) sau indivizi. Se promovează astfel un concept de drepturi sociale, sau de cetățenie socială, (T. Marshall, 1952), după acelea de natură juridică şi politică. De remarcat distincția ce se face între cetățeni, pe de o parte, şi restul populației (străini), pe de altă parte, respectiv oaspeți, rezidenți temporari, refugiați. Deocamdată numai cetățenilor li se recunosc drepturi sociale, concomitent cu controlul riguros şi condiționat al acordării cetățeniei.

Contrar imaginii induse prin traducerea expresiei "stat al bunăstării", nu este totuşi vorba de egalitarism, de faptul că întreaga populație s-ar bucura de un înalt nivel de trai. Avem de-a face cu un proces de redistribuție a veniturilor populației, iar în acest proces, cei mai bogați vor fi desigur contributori-net, iar cei mai săraci, dar şi o parte din cei din clasa mijlocie sunt primitori-net de venit, sub formă monetară sau de bunuri şi servicii o Totuşi statul bunăstării soci-

ale nu este o operă de binefacere in ansamblul său. Aproape toţi cetăţenii contribuie pe măsura posibilităţilor lor la funcţionarea sistemului. De aici nevoia nu numai a simplului suport pentru politica statului bunăstării sociale, ci şi de realizarea unui consens relativ înalt în societate, ca urmare a unor interese mai generale de solidaritate umană, integrare socială, obţinerea păcii sociale, crearea unui sistem de datorii şi obligaţii cetăţeneşti etc. etc. Se poate spune că statul bunăstării sociale este un tip de acţiune colectivă pentru procurarea de bunuri publice sau considerate de interes public, chiar dacă el poate cuprinde la un moment dat şi obţinerea, parţial sau total, a unor bunuri care ar putea fi produse în sistemul privat. Or, tocmai acestea din urmă sunt domeniile în care se încearcă în ultimii ani să se introducă piaţa, sau cvasipiaţa, (piaţa internă). Ne putem face o imagine mai exactă despre ce reprezintă politica socială în ţările capitaliste dezvoltate făcând o trimitere la volumul cheltuielilor sociale publice. Acestea se situau, in anul 1991, în intervalul 22-30% din Produsul Intern Brut. Pentru România această valoare a fost, in acelaşi an 1991, de numai 15,7% cu tendinţă de scădere (14,9 în 1992), în condiţiile în care şi valoarea PIB-ului a scăzut.

Deşi cheltuielile nu sunt cel mai adecvat indicator al politicii sociale (în orice caz nu Înseamnă că, cu cât sunt mai mari cheltuielile, cu atât ar fi mai bine, dar nici că, cu cât sunt mai mici, cu atât ar fi mai bine), ele exprimă efortul financiar ce nu poate fi nicidecum ignorat. Acest efort (sarcină) se poate dovedi prohibitiv, sau pur şi simplu să nu se poată obţine acordul de a se achita nota de plată, după cum poate avea şi consecinţe economice negative.

Un alt aspect ce se impune consemnat este caracterul disputabil al politicii sociale, ca al oricărei politici, de altfel. Nu se poate susţine că ar exista o singură politică bună, mai degrabă există politici preferate de către diferite sectoare sociale, organizaţii, partide etc. Pot exista însă mijloace mai mult sau mai puţin adecvate atingerii unor obiective de politică socială, obiective al căror relativism nu este totuşi totali in sensul că ar fi acceptabil să se dorească orice, fără limite morale, de bun simţ, raţionale etc.

Aceasta Înseamnă că politica socială existentă la un moment dat este rezultatul interacţiunii forţelor "politice şi ale principalelor grupuri de interes din societate. Ea reflectă relaţiile de putere, autoritate, competiţie, legitimare, suport, consens într-un cadru cultural de valori, tradiţii şi obiceiuri, dar nu este imună la manipulare. Ceea ce este prezentat ca fiind un aspect de interes general, poate fi în fapt un interes de grup, care să nu contravină interesului public sau, dimpotrivă, să-l afecteze foarte puternic.

În situaţia, de acum "clasică", domeniile politicii sociale cuprind sistemul de protecţie socială (securitate socială în termeni europeni), de suport de venit pentru persoanele cu resurse materiale limitate sau fără resurse de existenţă, prin sisteme de asigurare socială şi asistenţă socială (pensii, indemnizaţii, alocaţii, burse, ajutoare etc.); precum şi servicii sociale gratuite la locul de furnizare, cum sunt cele de îngrijire a sănătăţii, educaţie, locuire, transport, servicii

sociale personale (instituționalizate sau la domiciliu, respectiv rezidențiale sau în comunitate, dacă e să facem echivalarea cu limbajul internațional).

Mijloacele de procurare a resurselor pentru programele sociale sunt impozitele directe pe venit, proprietate, companie, profit şi impozitele indirecte, pe consum, (accize, TVA etc.), contribuțiile de asigurări sociale ale întreprinderilor, (patronilor) şi beneficiarilor, diferite venituri directe ale statului (din proprietăți, dobânzi sau obținute pe seama deficitului bugetar).

Reluând firul expunerii caracteristicilor politicilor sociale, ar mai fi de reținut şi faptul că statul poate doar să reglementeze unele aspecte de natură socială, poate fi însă şi finanțatorul, producătorul şi furnizorul de bunuri şi servicii sociale sau să se rezume numai la unele din aceste activități. Producerea unui bun public nu impune neapărat prezența statului în toate fazele. Respectiv bunul public (serviciul social în cazul nostru) poate fi doar finanțat din fonduri publice, dar produs şi distribuit sau numai produs, numai distribuit de sistemele privat, şi/sau voluntar. În ultimul timp, se are in vedere nu numai privatizarea operării serviciului social, ci şi posibilitatea participării sectorului privat la investiții in sectorul public.

De altfel distincția dintre public şi privat este mai puțin evidentă decât am fi înclinați să acceptăm. Depinde foarte mult de criteriile ce sunt favorizate în analiză. Prin criteriile economice formale, bunul public este descris ca unul ce are caracteristicile de comunalitate în consum (utilizarea serviciului de către o persoană nu reduce posibilitatea utilizării lui de către o altă persoană) şi de nonexcludere (nimeni nu poate fi exclus să consume un bun public), ceea ce reclamă impunerea unei taxe (impozit) pentru a preveni apariția "blatistului" (free-rider). În realitate sfera bunurilor publice pure este relativ restrânsă, ea nu include prea multe bunuri şi servicii sociale. Nu avea de-a face insă cu o dihotomie fie public, fie privat, ci mai degrabă cu un continuum de la publicul pur la privatul pur. În alegerea modurilor de finanțare, producere şi distribuție criteriile formale pot fi neputincioase. Trebuie să primeze criteriile de eficacitate (realizarea bunului ca atare, el este necesar, cerut) şi de eficiență (costuri mai mici pentru cel puțin aceeaşi calitate şi cantitate a bunului). Nu poate fi neglijat nici faptul că sectorul public poate să fie o sursă importantă de venit pentru sectorul privat, sau să favorizeze activitatea organizațiilor voluntare, cu condiția insă să realizeze o îmbunătățire a serviciilor prin diversificare, calitate, sporirea posibilităților de alegere pentru beneficiar (client) etc. În fond în fiecare caz în parte, pentru bunurile şi serviciile realizabile total sau parțial în ambele sisteme, avem de-a face cu avantaje şi dezavantaje, problema este cum se prezintă rezultatul comparării lor. Dacă sectorul public operează, de regulă, la costuri mai mici, supuse controlului administrativ şi asigură o accesibilitate largă, se poate reproşa însă caracterul birocratic, comportamentul discreționar al furnizorului, abuzuri in obținerea de beneficii. La rândul său sectorul privat este mult mai flexibil, răspunde mai bine preferințelor unei clientele înstărite, cu aşteptări diferite, degrevează autoritățile publice de grija furnizării serviciilor, acestea prelu-

ând mai degrabă rolul de bancher şi de controlor. Nici acest sector nu este în afara obiecțiilor. Calitățile ce-i sunt atribuite nu se realizează automat, depind de comportamentul, priceperea, profesionalismul celor ce activează aici. Sectorul privat se adevereşte a fi mai costisitor, este posibil să dea faliment, situație în care pierderea este suportată tot de sectorul public, pentru a furniza cel puțin parțial serviciile la care asiguratul avea îndreptățire în sistemul privat.

Vom încheia această discutare a rolului politicii sociale în realizarea tranziției economice prin trimiterile la tendințele ce se manifestă pe plan internațional. De avut în vedere faptul că țările dezvoltate se deosebesc totuşi destul de mult unele de altele în privința amplorii politicii sociale şi a dimensiunilor statului bunăstării. Deosebiri semnificative se întâlnesc şi în interiorul diferitelor modele de economie de piață identificate anterior. Respectiv în cadrul modelului anglo-saxon. Marea Britanie a fost şi este considerată a fi patria welfare state-ului. Ea are un sistem cuprinzător de prestații băneşti şi servicii sociale, ceea ce o apropie de celelalte țări europene şi o deosebeşte de SUA. În schimb, nivelul cheltuielilor sociale, finanțate în cea mai mare parte prin impozite, este sub media europeană.

După perioada, considerată de aur, a anilor 1960-1975, statul bunăstării, cu vârfuri în țările scandinave, dar şi in Germania, Franța, Belgia, Olanda, nu însă în Elveția, SUA sau Japonia, a fost supus unei critici dintre cele mai acerbe, administrate de pe poziții politico-ideologice şi economico-sociale diferite, dar mai ales din partea dreptei radicale. Într-un arsenal de argumente nu lipsite de adevăr şi de contradicții, s-a reproşat şi i se reproşează statului bunăstării cheltuirea unei părți prea mari din Produsul Intern Brut, ceea ce reduce posibilitatea de investiții şi deci reduce creşterea economică. Prin serviciile şi beneficiile exagerate se creează demotivare pentru ca individul să se ocupe el însuşi de situația lui, să depună un efort mai substanțial în acest sens, şi chiar o demotivare pentru a lucra, în plus, statui bunăstării sociale ar fi slăbit, chiar distrus, valorile tradiționale de solidaritate familială şi comunitară, într-o retorică adesea fascinantă se "demonstrează" că welfare state-ul afectează independența individuală, ar distruge libertatea umană, întărind colectivisumul, socialismul. Nu este lipsit de interes să arătăm că la un moment dat dreapta radicală se întâlneşte cu neo-marxismul în critica ce o face welfare state-ului şi în împărtăşirea aceloraşi concluzii, nu însă în privința soluțiilor oferite. Atacul împotriva welfare state-ului a fost deci concentric, iar susținătorii lui păreau că şi-au pierdut suflu în lungul marş triumfai de după război. În fapt este vorba de dispariția consensului relativ puternic ce a existat pentru programe sociale, dat fiind situația dificilă în care se afla o mare parte a populației intr-o societate răvăşită de război, asemănătoare cu aceea în care se află acum fostele țări socialiste, în acelaşi timp a fost retras şi creditul acordat welfare state-ului ca suport al dezvoltării economice: sectorul public fiind sursă de investiții dar şi domeniu de ocupare pentru forța de muncă. La toate acestea s-a adăugat evidențierea tot mai puternică a eşecului gărilor socialiste şi apoi colapsul, ceea

ce nu ar mai motiva politica "statului bunăstării sociale", văzut ca o alternativă capitalistă în raport cu comunismul, aşa încât cei care, mai mult de nevoie, au acceptat welfare state-ul, nu se mai simt acum obligați să-l mai susțină în continuare, mai ales că el constituie o povară economică deosebită. Pentru a înțelege mai bine aceste lucruri trebuie avut în vedere faptul că veniturile din contribuții de asigurări acoperă o parte infimă din resursele alocate cheltuielilor sociale publice, efortul bugetar este semnificativ şi se face pe seama impozitelor. De asemenea, există o limită a acestor cheltuieli. Nu se poate concepe o sporire continuă a alocării de noi resurse, de dezvoltarea de noi programe. Există apoi tentația de a îmbunătăți ceea ce există, chiar de a schimba şi de a înlocui cu altceva. Dincolo de aceste căutări, constatăm însă că welfare state-ul a supraviețuit. El este de acum adânc înrădăcinat în societate, îndeplineşte funcții importante pentru a putea fi dislocat de către cei ce îi contestă valoarea. Preocupările în legătură cu diversificarea finanțării, producerii şi furnizării de servicii sociale, crearea pluralismului prin privatizare şi economie mixtă au permis încetinirea creşterii cheltuielilor sociale publice şi pe alocuri reducerea lor. În acelaşi timp a sporit interesul pentru introducerea unor sisteme de evaluare mai exactă a eficienței sistemului.

Desigur vor continua să existe deosebiri importante între modurile cum anumite partide, state, organisme regionale sau internaționale se raportează la politica socială. Deosebirile de vederi între Fondul Monetar Internațional şi Organizația Internațională a Muncii - ambele organisme specializate ale ONU sunt mai mult decât relevante prin aceea că reprezintă în ultimă instanță interese deosebite. Nu este surprinzător, poate, nici faptul că Uniunea Europeană, deşi se pregăteşte să introducă o monedă unică, are reglementări cu totul parțiale în politica socială. Carta socială, neacceptată de actualul guvern britanic, are în special prevederi pentru mobilitatea forței de muncă şi a persoanelor, pentru a se asigura tratamentul egal, dar preocupările în direcția dezvoltării dimensiunii sociale a integrării europene sunt de acum destul de evidente, începând cu armonizarea şi monitorizarea. Totodată conservatorismul, liberalismul sau social-democrația vor continua să promoveze soluții diferite de politică socială. Este vorba mai ales de nivelul cheltuielilor şi diversitatea programelor. Nici una din aceste orientări nu are statutul de "model al unei noi societăți", dar se dovedesc a fi alternative viabile de guvernare.

Cele trei mari orientări politice se află de acum în competiție în cadrul aceluiaşi tip de societate, chiar dacă ea este mai greu de definit, respectiv, este pur şi simplu societatea capitalistă sau una post-capitalistă, modernă sau post-modernă? Cert este însă că avem de-a face cu o societate democrată bazată pe pluralism politic şi ideologic, pe libertate şi toleranță, o societate dezvoltată, cu economie de piață, dar şi cu o importantă componentă socială, de welfare state. în fapt cele trei orientări şi-au pierdut în timp statutul de "tip de societate", dar respingerea reciprocă este încă destul de puternică: Conservatorii cred că liberalismul este mai periculos decât alte orientări politice pentru

că este atractiv dar înşelător, şi, la rândul lor, favorizează elementele tradiționale şi un rol semnificativ atribuit statului, după cum liberalii consideră că social-democrații nu ar fi renunțat la ideea reformării societății capitaliste, iar welfare state-ul ar fi mijlocul predilect de acțiune pentru a se ajunge la socialism. Cu toate acestea în cadrul "jocului politic" există suficient spațiu comun ce face posibilă competiția. Pericolul erodării sistemului nu este însă de neglijat. Erodarea vine din interior ca slăbiciune a sistemului ca atare, dar mai ales prin amenințările extremiste. în ce măsură tranzițiile politice post-comuniste vor reuşi să ducă la sisteme democratice pluraliste, cu o stabilitate adecvată se constituie în miza acestui sfârşit de secol şi de mileniu. Neîncrederea, incertitudinea şi pronosticurile pesimiste par să abunde deocamdată.

Prin urmare politica socială şi produsul său modern, statul bunăstării sociale, trebuie tratate nu ca modele ideale, ci ca activități specifice referitoare la condițiile de viață ale populației atât pe termen scurt cât şi cu deschideri de perspectivă. Leacurile pentru cele cinci probleme sociale uriaşe, identificate de lordul Beveridge, în Raportul său din 1942, sărăcia, mizeria, boala, ignoranța, şomajul - se dovedesc încă necesare inclusiv în societatea bogată şi acestea nu pot fi imaginate, deocamdată, în afara unei politici sociale de amploare, asumată de stat şi concretizată în acest welfare state.

Analiza politicii sociale îşi propune să determine nevoile existente în societate, să estimeze fezabilitatea scopurilor şi obiectivelor politicilor sociale promovate la un moment dat, să cerceteze modul de implementare, adecvarea mijloacelor la obiectivele proclamate, să evalueze rezultatele şi efectele diferitelor programe sociale, să scoată în evidență alternativele şi să dea o imagine veridică asupra modului cum sunt utilizate resursele, să se constituie într-un punct de referință nu doar pentru comunitatea ştiințifică, ci şi pentru public ca atare, in încercarea de a influența grupurile de interes, partidele, sindicatele, autoritățile statului pentru adoptarea acelor soluții ce iau în considerare într-un mod cât mai adecvat nevoile existente în societate şi mijloacele de satisfacere ale acestora. Pentru o abordare realistă se impune să reținem că, pe lângă virtuțile incontestabile ale economiei de piață-eficiență, creştere economică, bunăstare înaltă etc., ea se asociază cu producerea şi perpetuarea inegalităților, inclusiv sub formele sărăciei, privațiunilor, marginalizării şi excluderii pentru grupuri importante de populație, chiar în țările cele mai dezvoltate. Studii de înaltă probitate demonstrează că în ultimii 40 de ani, deşi nivelul general de trai a fost îmbunătățit semnificativ în țările bogate, sărăcia nu a fost eliminată; că proporția populației ce trăieşte sub pragul de sărăcie variază între un minim de 6-8%, în țările cu un welfare state dezvoltat (universalist) şi 20-25% în statele cu an welfare state mai puțin extins (selectiv, rezidual).

Pentru reformele din România un pericol imens poate să. apară în această perioadă prin schimbări de dragul schimbării, de adoptare a unor decizii, pe considerente îngust bugetare, sau de izolare a unei singure tendințe. Oricând se găsesc argumente pentru orice tip de "inovație". Fără îndoială că

actualul sistem național de prestări sociale nu este cel mai bun posibil, dar nici cel mai rău. Este nevoie de reorientarea lui, diversificarea şi îmbunătățirea resurselor disponibile, introducerea managementului la toate nivelurile, efectuarea de evaluări, inclusiv de tip cost-beneficiu. Dezmembrarea, fragmentarea acestor sisteme, pe considerentul că şi în alte țări au de-a face cu astfel de situații, nu se justifică, atât timp cât este mai mult decât evident efortul de unificare şi integrare a prestațiilor sociale, ca mijloc de reducere a costurilor, de eliminare a suprapunerilor şi contradicțiilor, iar la nivel interțări, al Uniunii Europene, se pune problema cel puțin a armonizării acestor prestații. Este un fapt bine cunoscut, de exemplu, costul mult mai mare al Îngrijirii medicale în SUA (dublu decât in orice altă țară dezvoltată, tocmai datorită lipsei unui sistem general de asigurări pentru îngrijirea sănătății (actuala Administrație are în vedere introducerea asigurărilor obligatorii în acest domeniu. În acord cu tradițiile culturale americane, va fi un sistem privat).

Pentru România, asigurarea accesibilității şi a costului redus al serviciilor sociale, inclusiv al celor de administrație trebuie să constituie criteriile fundamentale de reformă. De abia pe măsură ce se asigură strictul necesar, se leagă nodurile "plasei de siguranța socială" (safty net), ne putem gândi la alte reforme, ceea ce nu înseamnă neapărat şi o separare în timp a acestora. Totodată trebuie stimulată afirmarea, sistemelor complementare, alternative, pe baze ocupaționale, private şi/sau voluntare.

De altfel la reuniunea miniştrilor însărcinați cu problemele de munca şi politică socială din țările OECD, cea avut loc în anul 1992, s-a recunoscut faptul că multe cheltuieli sociale sunt investiții în societate, îi întăreşte potențialul de creştere. Învestiția in resurse umane nu poate fi întotdeauna evaluată în termenii pieței forței de muncă, dar se recomandă măsuri active pe piața muncii, de dezvoltare a potențialului. 0 susținere reciprocă între politicile economice şi sociale. Diferitele măsuri de politică economică să fie consistente cu obiectivele sociale. Rolul politicii sociale nu trebuie să fie acela de a repara eşecurile altor politici, nu are un rol subordonat. Creşterea economică neinflaționistă, ocuparea forței de muncă, stabilitatea socială şi politică se obțin printr-un echilibru între politicile economice, sociale, ale educației şi forței de muncă.

III. REFORMA SISTEMULUI DE PROTECȚIE SOCIALĂ ŞI DE SERVICII SOCIALE

1. Politica socială a statutului socialist

Evaluarea corectă a politicii sociale promovate de regimul comunist în România se impune cu necesitate. Aceasta pentru simplu motiv că în realizarea reformei trebuie să se țină cont de specificul sistemului de protecție socială şi de servicii sociale, de caracteristicile diferitelor programe, de modul de organizare şi funcționare, să enumerăm doar câteva aspecte esențiale. De altfel, modelul vechi se va prelungi cel puțin pentru o perioadă, iar unele dintre elementele sale supraviețuiesc reformei; continuitatea fiind inevitabilă, pentru că în decursul timpului s-au constituit anumite obligații şi drepturi ce nu pot fi. suspendate pur şi simplu» Apoi, sistemul de atitudini şi comportamente induse de vechiul model de politică socială îşi va face simțită prezența pentru încă o anumită perioadă de timp. în fine, o analiză atentă a vechiului sistem de protecție socială şi de servicii sociale s-ar putea să ne conducă la concluzia că anumite aspecte nu ar trebui schimbate, ele dovedindu-şi valabilitatea în timp şi, totodată, compatibilitatea cu modelul Welfare state-ului modern.

De altfel în literatura de specialitate apărută în Occident rămâne o problemă deschisă dacă se poate sau nu vorbi de un stat al bunăstării în cazul țărilor socialiste. Argumentele în favoarea unui astfel de stat, fie şi al unui stat .al bunăstării socialiste, se referă la tipurile de programe sociale şi la gradul de adresabilitate (acoperire) a populației cu astfel de programe. Opoziția față de acceptarea unui Welfare state pentru țările socialiste, inclusiv europene, are în vedere caracteristicile sistemului, constituirea resurselor, specificul redistribuției, nivelul scăzut al prestațiilor. Pentru această orientare nu există decât un singur stat al bunăstării, cel capitalist, chiar dacă îmbracă modele diferite. Ar fi deci un non sens să se vorbească de un stat socialist al bunăstării, şi cu atât mai puțin se poate concepe că stătu] socialist ar fi constituit un stat capitalist al bunăstării. Dincolo de aceste poziții diametral opuse, în legătură cu problema aflată în discuție, nu sunt puține nici Încercările de analiză comparativă a politicilor sociale aparținând celor două tipuri de societăți, dar mai ales identificarea unor programe sociale cu un grad ridicat de apropiere sau de echivalență, cum ar fi serviciile de" îngrijire a sănătății, cele specifice învățământului, locuirii, transportului, serviciile sociale personale sau diferite tipuri de prestații de protecție socială: pensii, alocații etc.

Încercând o succintă caracterizare, vom spune că politica socială promovată de statul socialist român a fost puternic motivată ideologic. Ea decurgea din tipul de societate dorit a fi construit şi se baza aproape exclusiv pe roiul paternalist al statului, proprietar şi deținător al controlului asupra utilizării resur-

selor şi asupra distribuţiei acestora. Prin controlul asupra resurselor, exercitat în calitate de producător şi actor în procesele de producţie şi de consum, statul socialist a realizat o repartiţie *sui generis* a veniturilor, fără a se mai distinge fazele de distribuţie şi respectiv redistribuţie la nivel individual, ci numai fazele de acumulare şi consum la nivel global. Pe această bază se repartiza apoi cuantumul destinat salariilor, veniturilor sociale băneşti, serviciilor sociale furnizate gratuit la locul de utilizare. Astfel aproape totul depindea de bunăvoinţa statului, cu punerea în mişcare a unui sistem de ierarhizări, cu inevitabile favorizări şi marginalizări ale unor categorii de populaţie. Prin controlul centralizat de tip administrativ s-a menţinut un nivel scăzut al tuturor categoriilor de venituri, iar politica socială restrictivă a devenit mult mai accentuată în deceniul al IX-lea, in împrejurări asupra cărora nu insistăm aici. Fără îndoială că modelul politicii sociale din aceea perioadă a fost unul deosebit de contradictoriu. Pe de o parte, încorpora anumite caracteristici: universalitate, de stat al bunăstării sociale, mai ales prin modul de organizare şi funcţionare a diferitelor servicii sociale. Pe de altă parte, se, menţinea la un nivel deosebit de scăzut volumul cheltuielilor sociale, dar şi proporţia acestora în P.I.B., respectiv în venitul naţional. Or, aceste caracteristici ar apropia modelul politicii sociale de aşa-zisul model rezidual, specific liberalismului individualist (*laissez-faire*). Numai că, dacă acest ultim model, favorizat şi în prezent de anumite orientări de dreapta sau de cercuri financiare, conferă un rol redus statului (deoarece există alte mecanisme sociale care îi ajută pe cei în nevoie), în modelul socialist, statul, a exclus intervenţiile organizaţiilor şi grupurilor neguvernamentale. Aici nu vom insista în a categorisi politica socială a statului socialist, din perspectiva unor modele de stat al bunăstării, ci mai de grabă să-i relevăm, fie şi parţial caracteristicile esenţiale.

Vom începe prin a spune că sistemul de protecţie socială şi de servicii sociale din România dinainte de 1989 s-a bazat, pe de o parte, pe asigurările sociale ale populaţiei active, ca un drept decurgând din statutul de persoană ocupată. Contribuţiile de asigurări sociale (CAS) fiind în principal în sarcina întreprinderilor, care tot ele plăteau şi echivalentul impozitului pe salarii. Pe de altă parte, a funcţionat un sistem extins de servicii sociale finanţate de la bugetul de stat şi furnizate gratuit la locul de utilizare, ca şi un sistem subdezvoltat de asistenţa socială, prin alocaţii şi instituţionalizare. Rezultatul acestei politici a fost, aşa cum am mai menţionat anterior, o totală dependenţă a veniturilor populaţiei de deţinerea unui loc de muncă în cadrul economiei naţionale, de furnizarea de către stat a unor venituri şi servicii sociale. Obiectivul ocupării depline a forţei de muncă nu a putut fi însă realizat, înregistrându-se un anumit procent de şomaj, fără a se introduce însă o indemnizaţie specifică. în plus, pe măsura epuizării resurselor dezvoltării extensive, a acumulării efectului ineficientei economice, opţiunea de a plăti în ritm forţat datoria externă, au fost introduse noi restricţii în domeniul social. Toate au făcut ca nivelul de trai al populaţiei, menţinut tot timpul la cote deosebit de modeste, să cunoască deteriorări

suplimentare în deceniul al noulea, caracterizat prin insuficiența veniturilor, a bunurilor de consum de strictă necesitate, calitatea slabă a prestațiilor din cadrul serviciilor de asistență socială. Conducerea administrativă a economiei, investițiile nefundamentate, izolarea de economia mondială pot fi considerați doar câțiva factori ce au semnat eşecul modelului socialist de dezvoltare şi, odată cu aceasta, al politicii sale sociale.

Aşa cum era de aşteptat, imediat după schimbarea regimului politic în România, ca şi ulterior, s-au introdus anumite corective de politică socială, fără a se schimba esențial modelul. în primul rând s-au acordat unele drepturi prevăzute în legislație, dar negate unor categorii de persoane. în al doilea rând, a avut loc o extensie a domeniilor de politică socială, prin introducerea de noi prestații. Unele din măsurile întreprinse au fost însă divergente sau nu s-au înscris în opțiunile posibil de susținut pe durată îndelungată.

În aceste condiții actualul sistem de protecție socială şi de; servicii sociale este şi mai contradictoriu față de cel de la care s-a pornit. Pe de o parte, s-au înregistrat evident unele progrese, (inclusiv ca urmare a ajutorului umanitar extern), pe de altă parte însă se Înregistrează cazuri de supraprotecție socială pentru unele categorii şi persoane, concomitent cu rămânerea în afara sistemului a altora. Totodată, s-au menținut sau au fost reintroduse practici restricționiste de control exercitat de stat asupra veniturilor salariale, sociale; alocații bugetare minime pentru sectorul social. De această dată, se liberalizează prețurile şi se introduce o fiscalitate împovărătoare, ce a condus la scăderea generală şi mai, accentuată a nivelului de trai al populației. Întreagă această scădere este considerată a fi un cost social al tranziției la economia de piață şi a scăderii nivelului producției. Nu există însă suficiente argumente care să motiveze restricțiile, sacrificiile impuse populației, decât adoptarea deliberată a unui model restrictiv.

Între timp se reface povara datoriei externe, fără un efect economic adecvat. Dacă în perioada de împrumuturi, nivelul de trai al populației poate fi susținut deasupra valorilor reale ale producției, *ceea ce* nu a fost însă cazul în România, plata datoriilor se asociază, de regulă, cu un regim de restricții sociale suplimentare. De altfel unele restricții de această natură au şi fost. adoptate, pentru a se putea obține împrumuturile respective, iar România continuă să aibă o cotă extrem de mică a cheltuielilor sociale în P.I.B.

Este desigur în afara oricărei dispute faptul că reforma sistemului de protecție socială şi de servicii sociale reprezintă o acțiune dificilă, de mare complexitate, fără a se putea considera că ar exista soluții unice pentru rezolvarea diferitelor probleme. Mai mult, efectele lor nu vor putea fi menținute, în totalitate, sub control. Cu alte cuvinte, rămân probleme deschise atât opțiunile de reformă şi gradul de atingere a obiectivelor urmărite, cât şi posibilitățile de a preîntâmpina apariția unor efecte nedorite. Nu mai puțin evident se dovedeşte a fi faptul că obținerea coerenței adecvate a transformărilor induse în sistemul de protecție socială şi de servicii sociale este condiționată de elaborarea unui ca-

dru general al reformei, specificarea direcțiilor de evoluție, identificarea soluțiilor optime pentru situațiile de rezolvat, asigurarea resurselor şi a logisticii necesare acțiunilor ce se întreprind, estimarea costurilor.

În cele ce urmează avem în vedere declanşarea unei reforme sociale, concomitent cu reforma economică. Ea are ca obiectiv principal trecerea de la statutul de dependență economică a populației la unul de relativă independență, conferit de proprietatea privată pentru marea majoritate a cetățenilor. Acest fapt nu se va putea însă realiza într-un timp foarte scurt, astfel încât pentru o anumită perioadă va prevala statutul de dependență salarială sau de protecție socială, istoria postrevoluționară ne arată că sunt cazuri de persoane rămase in afara sistemului actual de protecție socială, şi pentru care nici familiile sau colectivitățile locale, nici alți factori de intervenție nu reuşesc să le asigure minimul de condiții de existență. După cum se întâlnesc cazuri de superprotecție socială, ceea ce reclamă o redistribuire a resurselor.

2. Opțiuni, fundamentale de reformă

Cadrului general în care se poate realiza o reformă coerentă, bine articulată pe componentele sale, este dat de o serie de opțiuni fundamentale de orientare, întrucât este vorba de o acțiune cu efecte multiple asupra populației, opțiunile, ca şi alte aspecte ale reformei, trebuie făcut cunoscute, pentru a putea fi analizate şi evaluate, respectiv: acceptate, reformulate, respinse, înlocuite.

2.1. Din aceste considerații rezultă în fapt o primă opțiune fundamentală de realizare a reformei. Este vorba de *caracterul său democratic*. El presupune o conlucrare între forțele sociale şi politice, dar mai ales o dezbatere publică a soluțiilor preconizate de experți, şi constituirea unui consens suficient de ridicat pentru legitimarea reformei ca întreg şi a diferitelor sale elemente.

2.2. Reforma sistemului de protecție socială şi de servicii sociale din România este o parte componentă a tranziției postcomuniste. Prin reformă se urmăreşte *punerea de acord a acestui sistem cu cerințele funcționării economiei de piață*, şi nu numai atât: trebuie avut în vedere *dezvoltarea sistemului respectiv ca pârghie de îmbunătățire a calității vieții* populației.

2.3. Acceptarea unor *obiective distincte, pentru, reforma socială*, care nu se subordonează celei de natură economică, dar a cărei realizare depinde, cel puțin în parte, de modul cum este concepută tranziția economică. Din această perspectivă considerăm că privatizarea trebuie să fie realmente şi o denaționalizare a mijloacelor de producție, să refacă drumul invers al naționalizărilor, ceea ce nu presupune întotdeauna reîntoarcerea proprietăților către foştii deținători, ci mai degrabă către marea majoritate a cetățenilor României, cu compensarea, fie şi parțială, a vechilor proprietari, pentru a facilita şi pe această cale evadarea din statutul de dependență economică.

2.4. Dat fiind nivelul de trai scăzut al populației, în procesul tranziției economice nu trebuie formulat ca obiectiv reducerea nivelului cheltuielilor soci-

ale. În fapt nu pot fi introduse prestații noi fără o sporire a acestor cheltuieli. Este rezonabil să acceptăm *un nivel minim al cheltuielilor sociale în PIB de 25%*, ceea ce ar însemna o sporire cu câteva puncte procentuale față de situația actuală.

2.5. Urmărirea *repartizării cât mai echilibrate a costurilor* sociale ale tranziției economice. Prelungirea acțiunii de "moderare" a salariilor şi a veniturilor sociale poate produce unele rezultate financiare, dar nu o înscriere pe coordonatele dezvoltării şi relansării economice şi cu atât mai puțin ale îmbunătățirii calității vieții populației. Costul foarte scăzut al forței de muncă nu se constituie într-un avantaj economic indubitabil.

2.6. În*troducerea de obligații sociale ferme* ale celor ce angajează forța de muncă; legalitatea relațiilor de muncă, plata contribuțiilor de asigurări, diferite beneficii legate de angajare, negocierea liberă a salariilor, servicii sociale şi medicale etc.

2.7. În*tră în atribuțiile statului modern*, iar Constituția României le prevede, de a promova o politică socială în beneficiul populației, cu atenție specială pentru grupurile şi persoanele vulnerabile în a-şi asigura cele necesare traiului.

2.8. Intervenția socială a statului *nu trebuie să distorsioneze sau să împiedice buna funcționare a mecanismelor economice*, ci mai degrabă să o faciliteze, având în vedere faptul că resursele acestei acțiuni sunt furnizate în fapt de economie şi depind de nivelul de dezvoltare a acesteia.

2.9. Intervenția socială a statului *nu trebuie să reducă nici interesul şi nici posibilitățile oricărei persoane de a manifesta o atitudine activă* de asigurare a unui nivel de trai cât mai înalt, prin activitatea proprie.

2.10. Alternativele de schimbare propuse *trebuie să aducă îmbunătățire a situației* existente în domeniul protecției sociale şi a serviciilor sociale şi nicidecum o deteriorare a acesteia. Acest fapt se poate realiza prin identificarea de noi resurse, dar şi prin eliminarea superprotecției.

2.11. Schimbarea sistemului de protecție socială şi de servicii sociale *nu presupune distrugerea celui vechi* şi mai ales nu distrugerea tuturor elementelor sale, atâta timp cât ele probează valabilitate in acord cu noile exigențe.

2.12. Reformarea sistemului de protecție socială şi de servicii sociale *se realizează din perspectiva constituirii pluralismului bunăstării*, prin luarea în considerare a activității sectoarelor privat, voluntar şi de caritate, ca elemente suplimentare şi complementare, dar care nu diminuează atribuțiile şi obligațiile statului în domeniul respectiv.

2.13. Sistemul de protecție socială şi de servicii sociale trebuie astfel structurat, încât să se realizeze *un echilibru funcțional* între nivelurile central, regional şi local, cu încorporarea mecanismelor de control al cheltuirii banilor publici, şi cu respectarea cerințelor managementului serviciilor sociale,

2.14. Realizarea *coerenței reformei*, prin coordonarea tuturor inițiativelor şi acțiunilor de schimbare, trebuie urmărită pentru fiecare orizont de timp, evitându-se astfel crearea de dezechilibre şi costuri sociale inutile.

2.15. Eliminarea contradicțiilor şi a disfuncționalităților din actualul sistem de protecție socială şi de servicii sociale are o urgență absolută. Nu trebuie aşteptată rezolvarea prin introducerea de măsuri mai mult sau mai puțin radicale de reformă.

2.16. *Constituirea resurselor* politicii sociale se realizează prin transferuri între şi intergeneraționale, prin asigurări sociale şi acțiuni de asistență socială, cu contribuții adecvat determinate din partea beneficiarilor (asiguraților), ale întreprinderilor (patronilor), precum şi ale statului (bugetele centrale şi locale).

2.17. Contribuțiile populației şi ale celor ce angajează forță de muncă se raportează la celelalte obligații de natură fiscală. În fapt aceste *contribuții sunt un tip specific de impozit*, iar ponderea impozitului în veniturile populației are implicații dintre cele mai diverse pentru activitatea economică.

2.18. Cheltuielile de protecție socială şi pentru serviciile sociale *nu sunt pur şi simplu costuri* suportate de societate. Cel puțin o parte din aceste cheltuieli se dovedesc a fi investiții pentru dezvoltare, inclusiv în sistemul economic, o altă parte reprezintă acumularea realizată de beneficiar, după cum, evident, va exista şi o parte de cheltuieli justificate din perspectivă umană, ca operă de binefacere, dar care şi ele au efecte benefice importante în plan social, cultural şi chiar politic.

2.19. în proiectarea sistemului de protecție socială şi de servicii sociale, cu programe coerente, de cât mai înaltă eficacitate şi eficiență, cu adresare (cuprindere) generală, categorială (sectorială) şi individuală, trebuie *să se răspundă în primul rând la nevoile existente* în societate şi să nu primeze impuneri de ordin politico-ideologic, deşi ele sunt fără îndoială prezente.

2.20. *Nivelul prestațiilor* de protecție socială se raportează la resurse, la nivelul şi durata contribuțiilor, respectiv la costul vieții şi la standardele de viața considerate a fi necesar de asigurat pentru categoriile defavorizate, pentru care '"plasa de siguranță socială" trebuie să contribuie la menținerea acestora deasupra pragului convenit la un moment dat, in acord cu recunoaşterea noțiunii de "cetățenie socială" (drept social).

2.21. Principiul *diferențierii veniturilor*, acceptat In domeniul activității economice, are valabilitate şi în ceea ce priveşte nivelul prestațiilor sociale, prin corelarea lor cu contribuția beneficiarului, fără a leza principiul echității, prin încasarea de foloase necuvenite sau disproporționat de mari, ca urmare a unor abuzuri, fraude etc.

Încercând o sinteză asupra strategiei propuse pentru reforma sistemului de protecție socială şi de servicii sociale vom consemna următoarele: considerarea domeniului social de importanță egală în raport cu cel economic şi corelarea acțiunilor ce se întreprind în fiecare dintre ele; tratarea problemelor sociale pe măsura semnificației şi dificultăților lor; recunoaşterea şi determinarea unor obiective distincte ale reformei sociale; acceptarea criteriilor fundamentale privind obligațiile sociale şi modalitățile de acțiune ale statului modern; introducerea coerenței la nivelul diferitelor soluții de reformă a sistemului de protecție

socială şi de servicii sociale; identificarea de răspunsuri optime la nevoile actuale şi pentru orientarea evoluției sistemului; reforma nu trebuie să se facă prin punerea la încercare a capacității de suportabilitate a costurilor ci prin introducerea de factori activi, stimulatori de ieşire din criză.

În ceea ce ne priveşte, rămânem la convingerea fermă că tranziția la economia de piață nu este periclitată de realizarea reformei sociale, dimpotrivă, ea va putea conferi şanse de succes, pe lungă durată, reformei economice. Problema nu se pune numai din perspectiva compensării celor care pierd, ci mai ales din aceea a diminuării la maximum a numărului lor, mai ales că aici nu avem de-a face cu jocuri de sumă nulă; ce pierde unul câştigă altul, sau invers câştigul unuia să însemne neapărat pierdere pentru altcineva, Obținerea funcției optime "a jocului" cere ca câştigurile unuia să nu afecteze bunăstarea celorlalți.

3. Probleme şi soluții posibile pentru reforma sistemului de protecție socială şi da servicii sociale

3.1. Alegerea modelului. Argumente pentru un model dezvoltat de protecție socială şi de servicii sociale

Un prim aspect ce trebuie discutat se referă la natura şi caracteristicile sistemului de protecție socială şi de servicii sociale ce se urmăreşte a se obține prin acțiunile de reformă, raportat şi la situația de pornire. Ținând cont de interdependențele existente, este de aşteptat ca in viitorii 10-15 ani, să nu se poată produce o înlocuire totală a actualului sistem, oricât de radicale ar fi intențiile de reformă; în schimb, prin acțiuni bine pregătite, se pot obține perfecționări imediate. De aici necesitatea analizei amănunțite a fiecărei acțiuni de schimbare, din dubla perspectivă a oportunității şi a înscrierii acesteia într-o strategie globală de reformă a sistemului de protecție socială şi de servicii sociale.

Trebuie avut in vedere faptul că nu orice schimbare reprezintă şi o perfecționare. Datorită unor insuficiente fundamentări, prin acțiunile întreprinse se pot accentua disfuncționalitățile sistemului sau sunt introduse altele noi, în locul celor existente sau în paralel cu acestea.

În paragrafele anterioare s-a încercat atât elaborarea unei caracterizări succinte a sistemului actual de protecție socială şi de servicii sociale, cât şi o schițare a opțiunilor fundamentale de reformă a acestuia. Opțiunile respective conturează un *sistem dezvoltat* de protecție şi de servicii sociale, în ceea ce priveşte gradul de acoperire a populației, diversitatea şi calitatea prestațiilor.

Totodată, avem in vedere ca nivelul cheltuielilor sociale să fie relativ moderat, de circa 25% din PIB superioare totuşi celor actuale. Prin construirea unei structuri cât mai simple de organizare, menținerea la minimum a cheltuielilor administrative şi utilizarea eficientă a resurselor, se va obține o sporire substanțială a cuantumurilor prestațiilor efective de protecție şi servicii.

Sistemul propus se impune în raport cu problemele existente în societatea românească şi va rezulta ca urmare a înlăturării contradicţiilor din actualul sistem, a introducerii de noi prestaţii, a raţionalizărilor în ceea ce priveşte constituirea resurselor, administrarea şi funcţionarea, punerea în acord cu cerinţele economiei de piaţă. în acelaşi timp, sistemul respectiv este modelat în funcţie de modificările structurilor macrosociale şi economice din perioada de tranziţie, precum şi în raport cu introducerea şi dezvoltarea unor opţiuni alternative la sectorul public, bazate pe sectoarele privat şi voluntar. Toate acestea sunt gândite din perspectiva înlocuirii formelor socialiste de organizare a activităţii economico-sociale şi a realizării bunăstării pluraliste, tendinţă majoră ce se manifestă în societatea modernă.

Într-adevăr, problema fundamentală pentru constituirea unui sistem eficace de protecţie socială şi de servicii sociale este reprezentată de definirea bazei sale economico-sociale. Or, este vorba de a avea un astfel de sistem apt să funcţioneze corespunzător în condiţiile tranziţiei la economia de piaţă şi a unei structuri sociale ce va prezenta în viitor un grad relativ înalt de stratificare, inclusiv de inegalitate a veniturilor.

Opţiunea pentru un sistem dezvoltat de protecţie socială şi servicii sociale este în concordanţă cu implicaţiile multor declaraţii şi prevederi programatice ale partidelor politice şi ale instituţiilor statului român. Totuşi, adesea se evită să se definească sistemul global care se doreşte a fi realizat, iar unele intenţii, exprimate în propunerile de reformă, cum ar fi Cărţile albe ale Guvernului, se prevăd, pe lângă extinderi, şi unele restricţii, a căror introducere ne-ar îndepărta de modelul dezvoltat preconizat aici.

Nu vom încheia această discuţie în jurul modelului de protecţie socială şi de servicii sociale, fără a consemna şi dimensiunile politice, culturale, de tradiţie ce le implică alegerea lui. Este evident că existenţa unor nevoi presante în societate reclamă un model dezvoltat. Tot atât de evident este şi faptul că acest model nu se impune de la sine. Nici determinările de ordin economic nu au puterea care adesea li se conferă, mai ales ca o justificare a lipsei de resurse pentru un model dezvoltat de protecţie socială şi de servicii sociale.

În fapt unele din cele mai dezvoltate ţări din lume - SUA, Japonia, Elveţia au *o* pondere redusă a cheltuielilor sociale în PIB. Aici nu se mai poate pune problema resurselor, dar proporţional se cheltuieşte mai puţin, deşi resursele alocate sunt importante, tocmai datorită puterii economice, valoarea PIB pe locuitor. Pe de altă parte, populaţia având un nivel de trai înalt, nevoia de protecţie este mai mică. Trebuie recunoscut însă că nici nu se doreşte să se înregistreze cheltuieli sociale mari, spre deosebire de alte ţări dezvoltate, unde deşi nevoile sunt comparabile, se cheltuieşte mult mai mult în termeni de parte din PIB şi pe locuitor pentru programe sociale. Observăm că este vorba de adoptarea unor modele diferite de distribuţie şi redistribuţie a veniturilor. Dar atunci când presiunea problemelor de rezolvat este atât de puternică se impune o strategie pe măsură.

3.2. Gradul de suportabilitate. Reducerea prealabilă a presiunii asupra sistemului

Nu pot fi ignorate marile dificultăți de ordin financiar cu care se confruntă toate sistemele de protecție socială şi de servicii sociale, ceea ce impune să se acționeze pentru a dimensiona pe cât posibil povara ce apasă asupra sistemului respectiv. Vedem posibil acest lucru prin promovarea unor poliției adecvate in domeniile producției, repartiției şi ale consumului populației. Este vorba de a avea o economie de piață temperată social, deopotrivă eficientă şi prosperă, specifică multor țări europene dezvoltate, deşi adesea este identificată prin aşa-numitul model postbelic german.

Diminuarea prealabilă a poverii ce ar reveni sistemului de protecție socială şi de servicii sociale înseamnă ca o bună parte din populație să nu aibă nevoie de prestațiile acestuia, spre deosebire de organizarea de tip socialist, unde cvasitotalitatea populației ajungea să depindă, la un moment dat, de veniturile sociale. Cu alte cuvinte, să existe un raport funcțional între susținătorii sistemului şi beneficiarii lui în orice moment. De altfel, este utopic să se pretindă că s-ar putea realiza o protecție socială pentru întreaga populație. Nu ar mai exista furnizorii de resurse, din moment ce toți ar fi beneficiari. Pe de altă parte, unele persoane nu au nevoie de o astfel de protecție, şi in fapt ele alimentează sistemul, în vederea transferului de venituri, după cum alți susținători urmează să beneficieze de cote diminuate in raport cu contribuțiile lor, făcând astfel posibil suportul pentru cei a căror contribuție este insuficientă sau lipseşte în totalitate, pentru că nu au capacitate de plată.

Este de observat totuşi că sistemul de protecție socială şi de servicii sociale nu se organizează doar pentru a face transferuri de venituri de la cei care au la cei care nu au. 0 parte însemnată din transferuri sunt efectuate fie de-a lungul vieții individului, din perioada când are venit şi contribuie la susținerea sistemului de protecție, la perioada când este in imposibilitatea obținerii de venituri, fie pentru a acoperi diverse cheltuieli apărute chiar în timpul perioadei active, dar cărora le-ar fi făcut față mai greu de unul singur sau împreună cu familia sa. Rămâne deschisă opțiunea asupra tipurilor de prestații acoperite, mai ales pentru serviciile sociale. La ce ar trebui să se limiteze intervenția statului? Sau cât de mult să intervină acesta pentru a organiza transferurile intragenerationale ale populației active şi a face posibilă funcționarea serviciilor sociale (publice)? Pentru situația actuală a României, considerăm că nevoile existente sunt deosebit de mari. Atunci când vorbim de diminuarea presiunii asupra sistemului de protecție socială şi de servicii sociale nu ne referim la introducerea de restricții suplimentare pentru a-i respinge pe cei care au nevoie de ajutor sau de a se diminua nivelul prestațiilor (decât în cazul în care se constată o superprotecție).

Iată însă că în Cartea albă a reformei asigurărilor sociale Şi a pensiilor, elaborată la Ministerul Muncii şi Protecției Sociale, în care se face o analiză

pertinentă a sistemului actual, inclusiv a disfuncționalităților sale, sunt specificate, ambele tipuri de acțiuni restricționiste. Ele nu vor face decât să transfere povara de la un subsistem la altul, şi nicidecum să o diminueze. Aşa de exemplu, din sistemul de asigurări propus se exclud unele prestații, ajutoarele de proteze şi biletele de tratament sunt "transferate", dar se reține Întreaga contribuție de asigurări sociale, inclusiv cea pentru pensia suplimentară, {supusă topirii in pensia de bază), respectiv 26-36% din salarii, plătită de patron şi salariat, Totodată se are în vedere sporirea şi egalizarea (?!) vârstei de pensionare: 65 ani în anul 2001, deşi speranța de viață la bărbați este acum de numai 68 ani, iar la femei de 73 ani, cu câte 5 ani. sub nivelurile înregistrate în țările dezvoltate. Lăsând la o parte, deocamdată, faptul că în prezent au loc reduceri, fie şi temporare, ale vârstei de pensionare şi că este de aşteptat ca măsura de creştere în viitor a acesteia să nu poată fi introdusă, vom spune doar că ne pare a fi cu totul nefirească încercarea de a egaliza vârstele de pensionare ale bărbaților şi femeilor, chiar dacă acestea din urmă au o speranță de viață mai mare şi deci ar fi "inechitabil" să beneficieze de pensii pe o durată mai mare decât bărbații.

Se neglijează aici foarte multe alte elemente: starea de sănătate a populației vârstnice, într-o proporție mai mare bărbații execută munci din grupele cu reduceri ale vârstei de pensionare (se obține o apropiere între cele două sexe în privința vârstei de ieşire la pensie); valoarea muncii casnice efectuată în special de către femei, inclusiv cele care au servicii; rolul social al femeii, ca mamă etc. iar toate acestea trebuie recunoscute şi să nu se adopte o poziție strict formală de egalizare, care In fapt desemnează o discriminare de un alt tip.

Pe de altă parte, se propune o diminuare a nivelului pensiilor pe baza unor ipotetice asigurări private. Dar să acceptăm că acestea din urmă se vor introduce şi dezvolta. Ele nu pot avea însă acel caracter complementar general care li se conferă prin Cartea albă respectivă. Se cunoaşte deja, din experiența altor țări, că asigurările private de tip personal sunt relativ rar răspândite şi ca atât mai puțin la cei cu venituri mici, în condițiile unor pensii de asigurări sociale mici, mulți astfel de beneficiari vor deveni clienții asistenței sociale» Pensiile private dezvoltate în Occident sunt, In principal, de tip ocupațional pe care le oferă patronul salariaților săi, ca beneficii ale locului de muncă. De aici iarăşi sunt excluşi cei cu salarii mici. Apoi în condițiile în care se diminuează nivelul prestațiilor de asigurări sociale pe seama unui sistem privat complementar apare problema salariaților statului - funcționarii publici, armata, poliția, alte categorii ce au de regulă salarii mai mari, şi va trebui să aibă şi pensii mari. Se' impune astfel ca statul să introducă şi el pensiile ocupaționale. Acest lucru va accentua presiunea față de bugetul public, ce va trebui să contribuie, pentru salariații statului, la cele două sisteme de asigurări. Pentru a se evita acest lucru, se adoptă soluția prin care se constituie un sistem distinct de asigurări sociale pentru aceste categorii de salariați, atât pentru a se obține un nivel cores-

punzător al prestațiilor, cât şi pentru a se menține sub control utilizarea banilor publici, în condițiile în care în sistemul general de asigurări sociale se tinde spre o structură relativ autonomă. Prin aceasta vom avea însă de-a face cu o nouă organizare a asigurărilor sociale, nicidecum cu o uşurare a poverii ce trebuie suportată de întregul sistem de protecție socială, şi nici de cea suportată direct de la bugetul public.

Am evidențiat aici doar una dintre implicațiile soluțiilor propuse în respectiva Carte albă, nesesizată însă ca atare de autori.

Cât priveşte realizarea efectivă a unei diminuări prealabile a poverii de suportat de către sistemul de protecție socială şi de servicii sociale, avem în vedere următoarele; protecția prin proprietate - în urma procesului .de privatizare să rezulte o astfel de structură a proprietății încât o mare parte din populație să dispună total sau în mare parte de resurse pentru nivelul de trai ca urmare a exploatării proprietății respective; protecția locurilor de muncă şi a salariatului, crearea de noi locuri de muncă - o politică activă pe piața muncii, determinarea obligațiilor celor care angajează forță de muncă; protecția activității productive şi măsuri asigurătorii pentru riscuri datorate calamităților, falimentului etc.; dezvoltarea şi susținerea sectorului privat în domeniul social; protecția consumatorului.

Aceste elemente, ca şi altele nemenționate aici, au rolul de a reduce cererea față de sistemul social, prin preîntâmpinarea apariției nevoilor specifice de adresabilitate, dar şi prin preluarea unei cote din fluxul care altfel s-ar îndrepta spre sectorul public. Nu este însă vorba numai de atât. însăşi sistemul public, prin multe din mecanismele sale, transformă cheltuielile în investiții pentru societate şi îi întăreşte potențialul de creştere, aşa cum se întâmplă în cazul învățământului şi al pregătirii profesionale, al serviciilor de îngrijirea sănătății, şi nu numai aici.

3.3. Constituirea resurselor pentru programele sociale. Bugetul securității sociale

Există mai multe strategii viabile de a obține resursele pentru programele sociale şi care sunt compatibile cu cerințele economiei de piață.

3.3.1. O primă astfel de strategie, recomandată prin gradul înalt de raționalitate şi costuri administrative mici, este finanțarea programelor sociale de ia bugetul public (central şi local), alimentat ia rândul lui prin impozitarea pe venit, proprietate, campanie, profit, consum etc. Se trece astfel de la impozitarea după principiul clasic "plăteşti pe măsură ce câştigi" (pay as you earn - PAYE) la un altul mai complex ce exprimă solidaritatea întra şi intergenerațională. El permite ca in fiecare moment populația activă să suporte nu numai propria întreținere, dar si pe aceea a generațiilor inactive, fără a se constitui fonduri sau rezerve pentru situații viitoare, cheltuielile repartizându-se . anual de la bugetul public. O variantă mai perfecționată a acestei strategii de finanțare a programe-

lor sociale constă în introducerea şi a unei contribuţii speciale de asigurări sociale. Se constituie un sistem de tipul "se plăteşte pe măsură ce situaţia apare (pay as you go - PAYG)", ce creează anumite îndreptăţiri ale celor care au cotizat, fără a se determina o relaţia exactă între mărimea contribuţiei şi mărimea beneficiilor (compensaţiilor) primite. În fapt contribuţia socială este tratată ca un tip special de impozit şi se face în funcţie de capacitatea de plată. Sumele respective se încasează în acelaşi mod ca şi impozitele pe venit şi intră la bugetul public, alături de celelalte surse de alimentare, iar cheltuielile se repartizează anual pe destinaţii, inclusiv cele de ordin social. Cât priveşte compensaţia, aceasta poate fi diferenţiată în funcţie de gradul de îndeplinire a criteriilor de îndreptăţire - tipul de cotizare, mărimea venitului din perioada de referinţă, situaţia personală şi familială a celui în cauză. Acest ultim criteriu este aplicabil şi pentru cei care nu au contribuit la asigurări sociale, respectiv nu au plătit impozite datorită lipsei mijloacelor, dar care la un moment dat au nevoie efectivă de ajutor. Totodată, se pot introduce şi beneficii universale sau categoriale, ce nu fac discriminări intre plătitorii de impozite şi de, cotizaţii de asigurări sociale şi cei care, din motive acceptate, nu au astfel de contribuţii.

În ciuda raţionalităţii modelului de finanţare directă, de la bugetul public, a tuturor programelor sociale şi a costurilor lor administrative relativ reduse, se aduc totuşi reproşuri însemnate datorită rolului puternic conferit statului şi a comportamentului adesea discreţionar al funcţionarilor.

3.3.2. O a doua strategie de organizare a obţinerii resurselor in cadrul programelor sociale este aceea prin care se încearcă o delimitare netă între impozite şi contribuţii de asigurări sociale, pe de o parte, şi între sistemele de asigurări sociale şi asistenţă socială, pe de altă parte.

Astfel dacă impozitele sunt prezentate ca obligaţii cetăţeneşti, contribuţiile la asigurări sociale, deşi obligaţii şi ele, sunt privite ca măsuri de prevedere în interes personal, ceea ce până la un anumit punct este desigur Îndreptăţit. În realitate însă şi contribuţiile la asigurări, sociale sunt tot un tip de impozit. Prin practicile respective se ajunge să se justifice insă mai uşor obligaţiile impuse cetăţeanului şi să se încaseze mai mult de la una şi aceeaşi persoană. Perseverarea în aplicarea acestei reguli duce la separarea asigurărilor sociale pe tipuri de prestaţii, respectiv pensii, şomaj, boală, astfel că pentru fiecare din ele se constituie fonduri autonome şi chiar case autonome de asigurări sociale, ceea ce se soldează cu consecinţe negative pentru buna administrare a resurselor şi satisfacerea adecvată a nevoilor celor asiguraţi, precum şi cu o sporire considerabilă a costurilor sistemului. Problema costurilor este percepută corect, dar este prezentată ca fiind un rău necesar, pentru a se beneficia de avantajele autonomizării, ce ar asigura independenţă faţă de intervenţiile arbitrare ale statului şi ar conferi stabilitate sistemului. Vom observa însă că această autonomizare conduce la criză, sistemele organizate după criterii de strictă specializare, atunci când cererile devin foarte mari. Dorinţa de a se constitui rezerve pentru fiecare subsistem (sistem autonom) de asigurări atrage o spori-

re considerabilă a contribuțiilor ce trebuie plătite de către asigurați. 0 astfel de tendință se manifestă şi în propunerile de reformă cuprinse în Cartea albă de care aminteam anterior. Să nu se uită însă că avem de-a face cu unul şi acelaşi contributor, şi care, la un moment dat, din 2-3 sisteme la care cotizează, are nevoie de suportul unuia singur. Or, tocmai acesta se poate afla în criză de resurse, împiedicându-l să beneficieze de un suport adecvat. Alte argumentări, potrivit cărora dacă introducerea de contribuții suplimentare se face astfel încât nu se afectează venitul net, ea nu ar ridică probleme, nu țin cont de faptul că este la fel de importantă şi destinația salariului ca atare: una este ca acesta să fie grevat de o povară a impozitelor şi contribuțiilor sociale de 10% - 20% şi cu totul alta de a avea 50% - 60%, Apoi introducerea unor contribuții, chiar şi în cazul în care persoana respectivă nu este îndreptățită la beneficii, cum este cazul contribuției actuale la fondul de şomaj a salariaților care au o suprafață mai mare de pământ, devine şi mai evident caracterul de impozit al plății respective. La rândul lor toate aceste contribuții sporesc costul forței de muncă. Persoanele care nu sunt salariate trebuie să suporte nemijlocit întreaga povară a impozitelor, inclusiv contribuția la sistemele de asigurări la care participă, eventual sunt obligate să participe.

Fără îndoială că introducerea asigurărilor sociale a reprezentat şi reprezintă un progres în organizarea sistemului de protecție socială. Odată cu introducerea acestora însă sistemul respectiv devine mai complex, iar fărâmițarea pe tipuri de prestații are disfuncționalități importante. În fapt asigurările sociale nu pot funcționa total independent de bugetul public din rațiuni multiple: când beneficiile în bani şi prestațiile de servicii sunt insuficiente în raport cu nevoile vieții, apare presiunea asupra bugetului public; de multe ori serviciile furnizate sunt organizate şi pentru persoanele neasigurate (îngrijirea medicală) şi pentru care costurile sunt suportate de la bugetul public, caz în care buna funcționare a sistemului depinde în mare măsură de relațiile cu acesta din urmă; prestațiile cu adresabilitate generală, cum ar fi serviciile de educație sau altele, suportate direct de la bugetul public pot, prin nivelul lor, să reducă sau dimpotrivă să accentueze presiunile din sistemul asigurărilor sociale. Toate acestea ne arată că nu se poate accepta ideea unei totale autonomizări a subsistemelor de protecție socială şi de servicii sociale din perspectiva resurselor lor.

Vom conchide asupra acestor probleme cu sublinierea nevoii de a se adopta acea soluție care să țină cont de multitudinea aspectelor implicate, interdeterminările elementelor şi subsistemelor componente, cu costurile cele mai mici, obținându-se o raționalizare adecvată a funcționării sistemului şi. un control public eficient. Dacă practica actuală din multe țări s-a îndepărtat, din motive diverse, de strategia bugetului public unic (adoptată totuşi în Marea Britanie, de exemplu), ar trebui să se evite fărâmițarea excesivă. 0 soluție adecvată se dovedeşte a fi aceea a *bugetului social*, alimentat din *contribuția unică* de asigurări sociale a populației, cu acoperire pentru o gamă cât mai diversificată de compensații, de vărsăminte ale patronilor şi ale statului.

La rândul său, acest buget este administrat de o instituție - *Secretariatul Securității Sociale* - subordonată Parlamentului. Din fondurile bugetului social se vor repartiza, pe baza unor fundamentări de necesitate, alocații de asigurări şi asistență socială diferitelor sisteme şi structurii centrale şi locale. Alocațiile sunt exclusiv pentru venituri în bani, servicii sociale şi funcționarea propriei structuri administrative a sistemului, precum şi pentru plata serviciilor către terți. Soluția preconizată aici se deosebeşte radical de ceea ce transpare din lucrările pregătitoare de reformă a sistemului de protecție socială şi de servicii sociale, care ne îndreaptă tocmai spre acea fragmentare excesivă al cărui cost deosebit de ridicat nu este făcut explicit. Nu excludem ca într-o etapă viitoare, când resursele societății vor fi mai mari, să ne permitem şi irosirea de fonduri pentru elefanții albi ai fragmentării sistemului de protecție socială şi de servicii sociale.

3.4. Impozitarea. Fiscalitate rezonabilă şi eficientă

Nu este nici o exagerare dacă vom spune că impozitarea este una din cele mai dificile probleme de soluționat în cadrul trecerii la economia de piață. Este vorba, în principal, de a introduce acele impozite care să fie în acord cu noile cerințe economice, cu eventuale modificări ale celor existente sau chiar eliminarea unora dintre acestea. Totodată, se pune problema dimensionării corespunzătoare a diferitelor tipuri de impozite şi constituirea unui sistem modern de impozitare, cât mai simplu şi pentru principalele componente, cum sunt cele pe venitul personal, proprietate, companie, profit, consum şi contribuțiile de asigurări sociale -, pentru a realiza alimentarea cu resurse a bugetului public în condiții de eficiență.

Din ceea ce s-a întreprins până acum, reținem încadrarea In noul flux economic, prin introducerea impozitului pe consum (respectiv TVA în locul ICM-ului), precum şi reglementarea Într-o manieră acceptabilă, deşi posibil de perfecționat, a impozitului pe profit. Celelalte tipuri de impozite urmează să constituie preocupări majore în viitor pentru a se obține standardele aşteptate.

0 situație cu totul aparte o constituie necesitatea introducerii impozitului pe venitul personal şi a contribuțiilor individuale de asigurări sociale. Deocamdată în locul acestora funcționează impozitul pe salariu in condiții contradictorii; pentru unii superfiscalitate, pentru alții, superprotecție, prin scutiri totale de impozit indiferent de mărimea salariului, în timp ce CAS este plătit de întreprinderi, cu un mic aport individual, pe de altă parte, modul cum s-a conceput fixarea impozitului pe venitul agricol, îl apropie mult de impozitul pe proprietatea asupra pământului. În soluționarea globală a problematicii impozitării intervine o gamă diferită de factori. Dacă din perspectiva economică discuția se poartă mai ales în termeni tehnici, privind tipul de impozit, baza şi sistemele de impozitare, eficiența etc., ceea ce permite evitarea complicațiilor legate de justificarea impozitării ca atare; abordările de natură socială şi politică tind să se can-

toneze tocmai la acest nivel, fără a se crea suficiente elemente de legătură între cele două demersuri ale acestei probleme de politică publică.

Există încercări, deocamdată pur teoretice, de a înlocui întreaga problematică a protecției sociale prin aşa-zisul impozit negativ pe venit. Nivelul exagerat de mare al impozitului ce ar trebui perceput, de cel puțin 60% din venitul personal, face de neacceptat sistemul respectiv, fără a mai lua în considerare efectele negative asupra comportamentului economic al populației, prin slăbirea motivației pentru o atitudine activă.

Fără îndoială însă că impozitarea nu este numai o problemă economică şi nici numai una socială, respectiv politică. Ea nu poate fi abordată în manieră pur tehnică, atâta timp cât afectează viața oamenilor, ie impune acestora obligații; după cum nu poate fi analizată numai ca ceva ce ține de dorințe şi opțiuni ale indivizilor şi grupurilor umane, ale diferitelor forțe sociale şi politice, ale structurilor instituționale de stat. În fapt, atitudinile față de impozitare merg de la respingerea lor categorică, în temeiul dreptului natural (potrivit căruia orice impozit este un furt), la abordări mai realiste, care includ impozitul ca pe o premisă indispensabilă pentru acțiunea colectivă Şi producerea bunurilor de interes generai - apărare, ordine publică, protecție socială, investiții pentru dezvoltare şi bunăstare etc. În acest context, rămân deschise şi deci obiect de dispută, o serie de aspecte care se referă la tipurile de impozit ce ar trebui introduse, la dimensionarea contribuțiilor fiecărei persoane în raport cu capacitatea de plată şi nevoile bugetului public, realizându-se repartizarea a echitabilă poverii de suportat, determinarea amplorii transferurilor de venit etc. Or, toate acestea pun in evidență problematica de ordin social implicată în impozitare, ridicând-o pe aceasta din urmă la rangul de componentă a programelor politice şi de guvernare.

Deasupra tuturor acestor observații se impune cu necesitate ca întregul demers al reformei impozitării să conducă la un astfel de aranjament încât impozitul să aibă un corespondent în servicii publice şi beneficii individuale pentru contribuabil, înlăturându-se caracterul inechitabil, de bir, specific societăților premoderne. Odată cu îndeplinirea condițiilor de mai sus, ne vom situa în ipoteza clasică de producere a bunurilor publice, când este nevoie să se impună obligații pentru fiecare, şi a se preveni apariția blatistului, a celui care beneficiază fără a contribui, deşi resursele de care dispune i-ar permite acest lucru.

Pentru sistemul de protecție socială şi de servicii sociale, impozitul apare nu doar ca sursă de alimentare a bugetului, ci şi ca mijloc de preîntâmpinare a apariției unor situații ce ar necesita intervenția specifică, prin furnizare de suport celor care ajung, datorită şi impozitului ce-l plătesc, să se situeze sub pragul de sărăcie. Dacă pentru prima ipostază, este de dorit ca toți cei ce au capacitatea de plată să contribuie la alimentarea bugetului, ceea ce presupune restrângerea exceptărilor la grupul celor care sunt clienți ai bugetului, pentru cea de a doua ipostază apare necesitatea introducerii unor facilități care să prevină reducerea veniturilor sub un nivel convenit.

Până la introducerea impozitului pe venitul personal, cu reglementări adecvate pentru determinarea nivelului venitului, a obligațiilor şi modalităților de plată, dar şi a dreptului de exceptare, respectiv returnare sau reținere totală sau parțială a contribuțiilor datorate, se impune totuşi adoptarea câtorva acțiuni menite să introducă o anumită coerență şi justiție socială.

a. Abolirea exceptărilor generale de la plata impozitului pe salariu şi introducerea unor exceptări parțiale, printr-o alocație de impozit. Aceasta înseamnă că pentru o primă sumă câştigată, să zicem 1/2 din salariu minim pe economie, nu se plăteşte impozit. Pentru persoanele handicapate şi pentru cei care au în întreținere copil minori, elevi şi studenți, nesalariați sau fără a desfăşura activități pe cont propriu, alocația respectivă este mai substanțială, 3/4 sau chiar la nivelul salariului minim pe economie. Odată cu introducerea impozitului pe venit personal, acest nivel al alocației se raportează la pragul oficial al sărăciei, respectiv la cheltuielile suplimentare ce se efectuează în familiile cu mulți copii sau de către persoanele handicapate, ea ar putea fi echivalentă cu alocația familială de sprijin.

b. 0 a doua măsură ar trebui să fie destinată reducerii poverii impozitului pe salarii. Credem că este indicat să se mențină actuala modalitate de impozitare continuă şi progresivă, dar la cote diminuate. Plata impozitului pentru fiecare leu câştigat, peste alocația convenită, evită apariția aşa-numitei capcane a sărăciei, când un leu câştigat suplimentar poate diminua venitul net sub nivelul avut anterior, ceea ce afectează promovarea unei atitudini active, de participare pe piața muncii.

c. În fine, credem că este necesar să se introducă impozitul pentru sumele provenite din pensii, indemnizații de şomaj etc., aceleaşi condiții ca şi pentru impozitul pe salarii, eventual alocații speciale.

Acest pachet de măsuri urgente în legătură cu impozitul pe venit este destinat, pe de o parte, să reducă povara fiscală asupra salariului şi deci asupra costului muncii, iar pe de altă parte, reducerea respectivă să nu afecteze încasările totale la bugetul public. Totodată, se înlătură actualele inechități, privind obligațiile fiscale, surse de privilegii şi corupție. Este de neacceptat să nu se poată introduce unele programe sociale, "din lipsă de resurse", să se mențină o povară fiscală însemnată pentru oamenii aflați sub pragul sărăciei sau aduşi aici datorită impozitului plătit şi în acelaşi timp sume apreciabile să nu fie impozitate, prin nici o regulă de drept nu se poate justifica faptul că o persoană cu un câştig la nivelul salariului minim plăteşte impozit direct substanțial (17,5% pentru un salariu lunar de 60.000 lei), în timp ce un altul cu un câştig de câteva ori mai mare nu are nici o astfel de obligație. Nu pledăm aici pentru împovărarea celor cu venituri mici, dimpotrivă, suntem pentru uşurarea obligațiilor lor fiscale şi a nu-i aduce în situația de a avea nevoie de suport din partea sistemul de protecție socială, respectiv de asistență socială. Totodată, este normal ca veniturile suficient de mari să fie supuse impozitării. În acest fel se introduce o coerență în sistemul de impozitare şi ne apropiem de situația exis-

tentă în lumea dezvoltată. Cât priveşte povara fiscală ce apasă asupra veniturilor, ea se determină luându-se în considerare atât impozitul direct asupra venitului, cât şi impozitul indirect? cel pe consum (dat de partea ce o reprezintă, în venitul realizat, taxa pe valoarea adăugată pentru mărfurile şi serviciile cumpărate). La acestea două se adaugă contribuția de asigurări sociale, care la rândul ei se determină în funcție de mărimea venitului personal. Luate împreună, contribuțiile directe nu ar trebui să depăşească un cuantum considerat acceptabil pentru fiecare nivel de venit, Începând, poate, cu 10% şi până în jurul valorii, de 30%, Dacă la aceste valori adăugăm impozitul pe consum se ajunge la 20-40% impozit pe venit. În ultimul caz o persoană lucrează nemijlocit pentru sine doar 12 zile pe lună din 21, respectiv 140 zile pe an din cele 230, restul fiind obligație socială pentru care este normal să aştepte o recompensă pe măsura efortului pe care-l face.

O remarcă specială se impune în legătură cu contribuția de asigurări sociale, pe care unii o tratează ea fiind cu totul diferită de impozit. În fapt ea este obligație şi nu conduce la constituirea unui contract actuarial, de asigurare a riscului, cât la unui de solidaritate intra şi intergenerațională, bazat pe garanția statului, că această contribuție conferă un drept, o îndreptățire, iar conținutul său se va determina ulterior. Raportul dintre impozitul direct pe venit şi contribuția de asigurări sociale se stabileşte în funcție de modul de finanțare a programelor sociale. Ele trebuie să fie tratate însă Împreună, ambele au aceeaşi bază de calcul - venitul personal -, şi sunt plătite de una şi aceeaşi persoană. Diferențierea dintre ele apare doar din perspectiva determinării compensațiilor de protecție socială, pentru cei asigurați față de cei neasigurați, ca şi pentru a-i distinge pe cei care sunt supuşi numai uneia din cele două obligații. Restul nu este decât manipulare,

3.5. Asigurările sociale. Contribuții ale beneficiarilor, întreprinderilor şi ale statului

Cu o istorie mondială de peste 100 de ani, asigurările sociale sunt mijlocul cel mai important pentru realizarea protecției sociale, prin apelul la spiritul de prevedere al fiecărei persoane şi la solidaritatea umană pentru obținerea de venit, în situații specifice, cu garanția statului. Ele sunt destinate să răspundă acelor evenimente din viața persoanelor active ocupațional ce atrag pierderea (totală sau parțială, definitivă sau temporară) a mijloacelor de trai. Asigurările sociale sunt recomandate atunci când, deşi riscurile pierderii veniturilor sunt reale, nu se poate totuşi determina o bază contractuală actuarială pentru acestea. Dimpotrivă, atunci când o astfel de bază contractuală poate fi identificată, sunt de preferat asigurările private. De notat faptul că în acest ultim caz asigurarea se referă la eventualitatea (probabilitatea) producerii evenimentului nedorit şi la despăgubirea ce se acordă celui în cauză. în schimb, prin asigurările sociale se organizează compensarea beneficiarilor, iar furnizarea de venit în

cuantum neprecizat, se realizează pe perioade determinate sau chiar pe perioade nedeterminate.

Înainte de a aborda problemele de reformă ale asigurărilor sociale din România, vom reține atenția cu faptul că în prezent dispunem de un sistem relativ dezvoltat în acest domeniu, mai ales dacă ne referim la gradul de acoperire a populației, iar în cazul a ceea ce se mai denumeşte asigurări sociale de stat, şi în privința diversității, şi a nivelului prestațiilor. Totodată acest sistem de asigurări sociale este marcat de neajunsuri dintre cele mai grave, legate de fragmentarea pe domenii, prezența unor discriminări, etc., ceea ce reclamă măsuri urgente de perfecționare. Nu este vorba pur şi simplu de a introduce schimbări de dragul schimbărilor, şi cu atât mai puțin să se inițieze diminuării ale drepturilor deja câştigate sau să se neglijeze implicațiile sporirii cheltuielilor administrative (de funcționare).

Opțiunile de reformă pe care le avem în vedere vizează tipul de asigurări sociale şi modul de organizare, contribuțiile şi beneficiile, criteriile de determinare ale acestora:

a. O primă opțiune este de fapt o reafirmare a fezabilității asigurărilor sociale de tip redistributiv la nivel intra şi intergenerațional (PAYG - se plăteşte pe măsură ce evenimentul se produce), în care resursele se constituie şi se consumă în flux. Acest sistem este deosebit de flexibil, permițând adaptarea sa la situațiile economice, sociale şi demografice existente la un moment dat, şi de altfel este practicat in majoritatea covârşitoare a țărilor lumii.

Pentru o informare cât mai completă se impune să aducem in atenție şi modalitatea concurentă de organizare a asigurărilor. Este vorba de asigurarea prin constituirea de fonduri, cu acumulare de capital, pentru care se agită mult cei care, neîntemeiat, am zice, resping asigurările redistributive. În fapt avem de-a face cu încercări de a introduce asigurările private în domeniul social, legate de preocupările actuale de sporire a marketizării. Fără îndoială că o astfel de strategie este tentantă, întrucât asiguratul ar urma să beneficieze de întreaga sa contribuție acumulată în timp. După încheierea perioadei convenite (minim 10-15 ani) suma rezultată în urma plasamentelor contribuțiilor, mai puțin costul administrativ şi profitul organizatorului, este înapoiată asiguratului. După cum se observă avem de-a face cu un sistem specific de economisire şi de obținere de noi resurse pentru investiții - în practică s-a dovedit însă că volumul economii, lor efectuate de către populație nu depăşeşte o anumită valoare pentru o perioadă dată. Întroducerea economisirii pe bază de fonduri, care este preferabilă altor forme de economisire, va conduce probabil la reorientarea comportamentului populației, dar nu va spori substanțial masa monetară economisită. Privite ca substitut al asigurărilor sociale redistributive, fondurile sunt deosebit de limitate totuşi. Ele nu pot cuprinde toate domeniile în care este aplicabilă asigurarea socială redistributivă. Dar chiar acolo unde sunt aplicabile, cum ar fi asigurările de pensii, ele nu pot acoperi integral cerințele de venit ale pensionarilor: pe de o parte sumele primite sunt insuficiente în condițiile

unei perioade relativ mari pe care se repartizează, iar pe de altă parte, fondul este supus riscului de plasament. În ambele situații persoanele în cauză, rămase fără venit sau cu venit insuficient, vor devei cliente ale sistemului stigmatizant al asistenței sociale. Nu trebuie pierdut din vedere nici faptul că în perioada de acumulare a resurselor, până la stingerea angajamentelor de plată al asigurărilor redistributive de pensii, populația activă ar urma să contribuie la menținerea ambelor sisteme, ceea ce ar fi cu totul nefiresc de efectuat în condițiile actuale de sărăcie a populație a României. Iată numai câteva din dificultățile introducerea asigurărilor bazate pe fond, iar dacă le analizăm ca singura strategie de furnizare de venit la bătrânețe, apar problemele legate de lipsa de efect, de insuficiența cuantumului beneficiilor şi de perioada nedeterminată de care o persoană sau alta are nevoie de resurse. Or, în asigurările prin sistemul fondurilor nu se ține cont de aceste lucruri. "Asigurarea" respectivă produce, un sistem comercial, o sumă mai. mare sau mai mică de bani, fără a avea garanția că se va dispune de venit suficient până la moarte, aş cum permit asigurările redistributive, în plus, acestea din urmă dau îndreptățire şi la îngrijire medicală, problemă deosebit de acută pentru persoanele vârstnice, într-adevăr, contribuția la fondul de asigurare mutuală, deşi se poate dovedi a fi o povară pentru cei cu venituri mici în perioada activă, suma acumulată cu sacrificii s-ar putea să nu mai aibă efecte directe, pentru simplul fapt că persoana în cauză nu supraviețuieşte perioadei de acumulare sau, dacă supraviețuieşte acestei perioade, va trebui să-şi drămuiască banii pentru a-i ajunge "câte zile va trăi", or nimeni nu cunoaşte în avans numărul anilor de viață (raportarea la perioada speranței de viață la pensionare are o valoare pur statistică, cu puțină relevanță pentru fiecare caz în parte). În fine în lipsa asigurărilor sociale redistributive orice persoană cu venituri insuficiente definite oficial va trebui să se confrunte cu problemele procurării acestora prin sistemul asistenței sociale. Se 'va crea astfel o presiune deosebită în acest domeniu, iar aspectele birocratice şi de slabă eficiență se vor manifesta din plin, mai ales că puterea discreționară a funcționarilor este mult mai mare decât în cazul, asigurărilor.

Evident însă că asigurările sociale redistributive, de neînlocuit pentru perioada actuală, sunt în perfectă concordanță cu introducerea şi condiționarea asigurărilor private, inclusiv cele de tipul fondurilor mutuale, ca mijloace suplimentare de prevedere pentru menținerea nivelului de trai, în condițiile apariției unor evenimente care reduc veniturile personale sau care impun cheltuieli sporite.

0 opțiune asemănătoare este expusă şi în Cartea albă a reformei asigurărilor sociale şi a pensiilor citată anterior. Nu împărtăşim însă multe din intențiile de schimbare anunțate în respectiva Carte albă, mai ales că unele dintre ele sunt foarte restrictive, în raport cu nevoile ce trebuie satisfăcute. Avem în vedere eliminarea sau "transferarea" (fără fonduri) a unor prestații, diminuarea nivelului beneficiilor pe seama ipoteticelor asigurări private: prelungirea situației actuale de diferențieri discriminative între "asigurările de stat" (cu situația mai

favorabilă) şi cele pentru agricultori (puternic deformizate); menţinerea unor fonduri separate pe domenii de asigurări, ceea ce conduce la tendinţa de a realiza rezerve pentru fiecare, şi deci fie se reclamă sporirea contribuţiilor sau cel puţin menţinerea lor la niveluri nejustificat de mari, fie se solicită introducerea de restricţii pe motiv că resursele ar fi insuficiente, ignorându-se faptul că, în timp ce pentru unele domenii cererea de resurse este în creştere, pentru, altele aceasta se poate afla în scădere.

b. 0 a doua opţiune se referă la valorificarea adecvată a posibilităţilor oferite de sistemul redistributiv de asigurări sociale. O astfel de valorificare optimă a caracteristicilor sistemului redistributiv o reprezintă organizarea lui într-o singură casă de asigurări sociale, cu un singur fond, câte o contribuţie unică, dar diferenţială, din partea beneficiarilor, patronilor (întreprinderilor) şi a statului, cu beneficii diversificate în principal contributive, dar şi unele noncontributive.

Argumentele în favoarea unei astfel de organizări a asigurărilor sociale sunt multiple şi demne de luat în seamă: se obţine reducerea birocraţiei şi a costurilor administrative; creşte posibilitatea de control public asupra întregii activităţi; se simplifică procedurile de colectare a contribuţiilor şi de plată a beneficiilor; resursele se pot menţine mai uşor la nivelul global al cerinţelor, iar acordarea beneficiilor se realizează indiferent de domeniul în care apare îndreptăţirea de plată.

Reproşul pe care unii sunt tentaţi să-l aducă acestui model ar fi nedoritul centralism. Se ignoră însă faptul că în domeniul aflat în discuţie - cel al resurselor financiare - nu este aplicabilă schema, devenită de acum favorită pentru anumiţi reformatori, a fragmentării pentru un mai bun management. Trebuie observat că aici fragmentarea este nefuncţională şi costisitoare, două din neajunsuri pe care orice noţiune de management le respinge. Mai mult, noua structură unificată a asigurărilor redistributive este o componentă a Secretariatului Securităţii sociale, conceput ca fiind un organism independent de executiv. Cât priveşte operarea efectivă a Casei asigurărilor sociale, ea se poate realiza în regim public sau privat. În acest ultim caz, avem de-a face cu privatizarea operării serviciului (care poate aduce multe avantaje, dar şi dezavantaje) şi nu a asigurărilor sociale ca atare. Chiar dacă Secretariatul respectiv ar fi in subordine guvernamentală tot se pot introduce contractele private de management. Oricum, însă, executivul îşi aplică, prin ministerul de resort, politica în domeniul muncii şi al protecţiei sociale, iar prin Ministerul de Finanţe realizează activităţile legate de partea de contribuţie a statului la alimentarea cu resurse băneşti a sistemului de asigurări sociale.

Acceptarea ideii că şi statul trebuie să fie un contributor direct la sistemul de asigurări sociale este o opţiune esenţială şi în acord cu situaţia existentă în ţările dezvoltate. Ea va permite realizarea unei reforme adecvate în acest domeniu, prin introducerea unor *prestaţii noncontributive* pentru a le scoate din sistemul asistenţei sociale, ce operează prin testarea mijloacelor de trai şi toto-

dată se va putea ridica nivelul prestațiilor în cazul asigurărilor pentru agricultori, rămase fără resurse financiare.

Actuala soluție de procurare a resurselor pentru pensiile agricultorilor este insuficientă, dar şi neechitabilă, deoarece plătesc numai unele întreprinderi (cele din agricultură şi industria alimentară), ceea ce este de natură să le afecteze negativ activitatea productivă. Considerăm că este o Îndatorire pe care statui trebuie să şi-o asume pentru a se asigura condiții de viață acceptabile pentru cea mai năpăstuită categorie socială din ultimii 50 de ani. Să nu se uite că țăranii au contribuit cu munca lor dar şi cu proprietatea lor la obținerea hranei pentru întreaga țară. Ei nu pot fi lăsați acum pe drumuri. Opțiunile de mai sus sunt în acord cu cele expuse anterior, potrivit cărora concepem reforma ca pe o modalitate de introducere a raționalității, de înlăturare a contradicțiilor şi a disfuncționalităților, de îmbunătățire a prestațiilor, fără a ignora caracterul limitativ al resurselor şi nu ca pe un prilej de a introduce restricții mai mult sau mai puțin justificate. În fapt, flexibilitatea sistemului va permite luarea deciziilor optime impuse de o situație sau alta apărută la un moment dat.

Potrivit acestor principii şi având în vedere situația prezentă din domeniul asigurărilor sociale recomandăm: *constituirea sistemului unic al asigurărilor sociale* (în acest fel noțiunea de asigurări sociale de stat devine caducă); trecerea Fondului special de şomaj în componența Fondului asigurărilor sociale respectiv, indemnizația de şomaj devine o prestație de asigurări sociale, alături de cele referitoare la pensii, indemnizație de maternitate şi pentru concediu medical cu tipologia lor caracteristică; includerea pensiei pentru agricultori în sistemul unic de asigurări sociale; introducerea de prestații noncontributive sub formă de pensii şi indemnizații pentru persoane handicapate, pentru cele care şi-au pierdut în totalitate sau în cea mai. mare parte capacitatea de muncă, inclusiv bătrânii în vârstă de peste 80 de ani ce nu au mijloace de existență; introducerea de contribuții, plătite de beneficiari, întreprinderi şi stat; contopirea contribuțiilor actuale personale pentru pensia suplimentară şi pentru fondul de şomaj în contribuția unică a viitorilor beneficiari de asigurări sociale.

Cât priveşte nivelul contribuțiilor, acestea trebuie determinat în raport cu necesarul de resurse, care să fie distribuite cât mai adecvat pe cei trei contributori. Probabil contribuțiile întreprinderilor vor trebui să fie menținute la actualele niveluri. Contribuția medie a asiguraților ar putea merge până la circa 10% din salariu (venit) cu două - trei tranşe in condițiile reducerii nivelului impozitului direct, La rândul său, contribuția statului ar reprezenta echivalentul prestațiilor noncontributive, al costurilor de (re)calificare a şomerilor şi acoperirea parțială a pensiilor acordate agricultorilor proveniți din fostele CAP-uri.

Impunerea de obligații financiare distincte ale statului este justificată prin aceea că o parte din resurse să provină din alte domenii decât impozitul pe venit, respectiv din impozitul de consum Şi pe proprietate, (diminuând astfel povara fiscală asupra veniturilor).

Odată atins un nivel decent al prestațiilor de asigurări sociale se poate trece la reduceri ale contribuțiilor, începând cu cele datorate de către întreprinderi şi apoi cu cele datorate de stat.

Realizarea unor prestații de asigurări sociale la un nivel acceptabil în raport *cu* contribuțiile şi costul vieții va da posibilitatea să se organizeze în mod adecvat asistența socială. Evident că nivelul prestațiilor de asigurări sociale cele mai mici trebuie să fie superioare ajutoarelor de asistență socială, altfel noțiunea de compensație, specifică asigurărilor contributive, îşi pierde orice semnificație.

Din nou se impune observația că, având de-a face cu un tip de impozit pe venit, şi contribuția de asigurări sociale se efectuează în condițiile funcționării acelei alocații de impozit, ceea ce înseamnă că cei al căror salariu (venit) este sub un anumit nivel nu vor plăti contribuția de asigurări sociale, aşa cum nu vor plăti nici impozit pe venit.

c. În fine aducem în atenție problema acelor elemente din sistemul actual de asigurări sociale care în Cartea albă a reformei sunt transferate la Ministerul Sănătății, în cadrul preconizatelor asigurări de sănătate. Este vorba de costul medicamentelor gratuite, acordarea de ajutoare pentru proteze, pentru cumpărarea de bilete pentru tratament balnear şi de odihnă. în primul rând nu vedem de ce s-ar plăti din fondurile de asigurări (sociale sau numai de sănătate) servicii de odihnă şi chiar de tratament balnear. În acest mod niciodată nu s-ar mai putea pune o limită rațională cheltuielilor, apoi vor beneficia preferențial o parte din cei care cer, dar plătesc toți. În noile condițiile ale economiei de piață acest tip de servicii, necesare de altfel, trebuie suportate din fondurile proprii ale întreprinderilor, organizațiilor profesionale şi ale sindicatelor. Alte prestații legate de sănătate vor putea fi preluate. Pe de altă parte însă ar fi recomandat ca şi preconizatele asigurări de sănătate (dacă se vor introduce) să intre în sistemul unic de asigurări sociale, respectiv în bugetul social, evitându-se astfel crearea unei noi rețele administrative ce va absorbi o bună parte din resursele destinate serviciilor de sănătate. Să nu uităm că avem de-a face cu aceaşi contributori - populația activă, întreprinderile şi statul şi cu aceleaşi tipuri de resurse, respectiv impozitul pe venit şi vărsăminte de la buget.

În ceea ce ne priveşte însă nu vedem o justificare demnă de luat în seamă pentru asigurările de sănătate în România şi nici faptul că odată introduse ar rezulta facilități deosebite pentru îmbunătățirea calității îngrijirii medicale. Aceste asigurări au fost adoptate în diferite țări cu scopul de a se crea serviciile publice de sănătate. Or, în România aveam deja astfel de servicii. Oricum în prezent în lume sunt țări dezvoltate ce au servicii naționale de sănătate finanțate de la bugetul public, după cum sunt țări ce utilizează asigurările de sănătate. Practica dovedeşte că asigurările de sănătate nu sunt greşite, dar nu sunt suficiente şi nici chiar necesare pentru a avea servicii bune de îngrijirea sănătății. Aspectele principale se referă, din punctul nostru de vedere, la acordarea de resurse suficiente şi la managementul serviciilor medicale, introduce-

rea economiei mixte cu servicii publice şi private inclusiv contracte de operare a serviciilor. Deşi la aceste aspecte vom mai reveni (vezi paragraful destinat serviciilor), cerința majoră a reformei serviciilor publice de sănătate se referă la descentralizare. Or, acest lucru se poate rezolva numai dacă vor exista resurse adecvate la bugetele locale, pe baza cărora se pot încheia contractele de management între autorități şi prestatorii de servicii medicale pentru populație. Nu în ultimul rând se pune problema accesibilității populației la actul medical şi calitatea acestuia pentru a obține o îmbunătățire reală în acest domeniu de activitate. Prin urmare, nu asigurările de sănătate suportate de cel mult 20% din populația ce necesită îngrijirea medicală vor conduce la acel reviriment mult aşteptat, inclusiv în ceea ce priveşte statutul medicului în societate şi remunerarea lui, ci atenția pe care puterea este dispusă să o acorde unui domeniu vital al societății prin alocarea de resurse, precum şi activitatea celor implicați în desfăşurarea actului medical. Să nu se uite nici dificultățile încasării contribuțiilor de asigurări, sunt întreprinderi fără capacitate de plată, sunt activități neînregistrate şi pentru care nu se plăteşte impozit, ceea ce vor crea mari dificultăți in obținerea de resurse necesare funcționării serviciilor de sănătate. Apoi prin acest sistem Întreaga povară va fi suportată din veniturile personale, neantrenându-se şi alte resurse de la bugetul public.

Deşi este evident că prin asigurările de sănătate se va putea procura numai o parte din resursele necesare, este de neconceput că prestațiile să se restrângă la nivelul celor asigurați, eliminându-se restul populației. Pentru a cuprinde Întreaga populație, aşa cum este de aşteptat in societatea de azi, serviciile de sănătate urmează să beneficieze de susținere financiară masivă de la buget. Resursele trebuie, la rândul lor, repartizate în raport cu cerințele din fiecare localitate.

Acțiunile unor organisme internaționale care favorizează introducerea asigurărilor de sănătate, sunt mai degrabă justificate prin dorința acelor experți ce vor să-şi aplice propriile idei şi pe care îi interesează mai puțin faptul că in România există deja un sistem dezvoltat de îngrijire a sănătății, de la care se poate porni în efortul de îmbunătățire a prestațiilor. De altfel nu de puține ori s-au emis judecăți autorizate, inclusiv de la Organizația Mondială a Sănătății, ce apreciau favorabil sistemul de îngrijire a sănătății din România şi care ar trebui menținut.

Pe de altă parte nu sunt de ignorat nici confuziile, voite am zice, care se fac, de condiționare a privatizării serviciilor, prin contractele de management, de asigurări, ca şi cum ea, privatizarea, nu ar fi compatibilă cu alocarea de resurse de la buget. Dimpotrivă, tocmai asigurările de sănătate cu resursele lor insuficiente pot periclita contractele private de management. Este o iluzie să se creadă că se vor obține mai uşor resursele de la miile de întreprinderi (contribuția proprie şi cea colectată de la salariați), decât ar putea fi convins Parlamentul să aloce bani necesari bunei funcționări precum şi pentru dotarea serviciilor de sănătate. Din moment ce avem de-a face cu sume oricum datorate

bugetului de stat (parte din impozitul pe venit), cel mai simplu ar fi să se obțină resursele de la acesta.

De altfel experimentele cu diferitele contribuții impuse întreprinderilor (1%, 2% etc.) ar trebui să constituie un serios semnal de alarmă în legătură cu fezabilitatea lor.

0 serie de cadre medicale sunt realmente interesate de aceste contracte de management, fiind mai puțin importantă modalitatea de procurare a resurselor. Apelăm la un dicton celebru care zice "să ne grăbim încet", când este în joc o problemă atât de importantă cum este aceea a îngrijirii sănătății, pentru a nu complica lucrurile şi a nu aduce prejudicii, în loc să se contribuie la perfecționarea activității.

Încheiem aceste considerații cu afirmația că introducerea asigurărilor de sănătate, pe care nu le percepem ca elemente suficiente, necesare şi în ultimă instanță raționale pentru situația din România, nu creează totuşi un eveniment ireversibil. Se poate reveni, dacă se dovedesc inoportune, problema este aceea a determinării costului schimbării şi dacă acesta merită să fie plătit. Rămânem însă la convingerea fermă că *asigurările sociale sunt forme adecvate de a se obține compensarea pentru pierderea de venit a populației active*, şi mai puțin pentru funcționarea diferitelor servicii, unde economia mixtă cu servicii publice şi private este soluția adecvată. Dacă totuşi asigurările sociale vor începe să aibă din ce în ce mai mult un caracter comercial, de afacere, se pune serios problema modului de utilizare a fondurilor publice. Se va impune, în aceste condiții, dezvoltarea unui sistem propriu al asigurărilor sociale pentru bugetari şi regii autonome, respectiv pensiile ocupaționale ca mijloace complementare asigurărilor sociale generale.

3.6. Prestațiile de asistență socială

Asistența socială reprezintă cea de a doua componentă a sistemului actual de securitate (protecție) socială, fiind de fapt mai veche decât asigurările. Locul asistenței sociale este gândit In raport cu alte acțiuni destinate să contribuie la ameliorarea condițiilor de viață ale populației. În general, ea este un suport "în ultimă instanță" (conform principiului subsidiarității) şi se îndreaptă cu precădere spre cei care nu-şi pot procura cele necesare traiului, iar familia este şi ea neputincioasă sau pur şi simplu lipseşte. Se leagă astfel ultimele noduri ale plasei de siguranță socială pentru a permite menținerea celor în dificultate la un nivel de trai considerat necesar în cadrul societății. Acțiunea publică de asistență socială se coordonează cu activitatea organizațiilor de caritate şi voluntare. Acestea din urmă, sprijinite la rândul lor de stat, pot rezolva o parte relativ importantă din nevoile existente în societate la un moment dat, reducând astfel din efortul public de sprijinire a grupurilor şi persoanelor defavorizate.

După o practică relativ îndelungată deşi adesea unilaterală, s-au cristalizat prestații specifice de asistență socială, ca răspuns la multiplele nevoi. Din

acest punct de vedere vom distinge, pe de o parte, prestațiile de ordin financiar, care vin în sprijinul celor ce nu au o sursă de venit şi, pe de altă parte, avem de-a face cu o gamă variată de servicii sociale de întreținere, îngrijire şi educație oferite gratuit, fără a fi legate de o anumită contribuție la obținerea resurselor alocate din fondurile publice (respectiv impozite sau asigurări).

În reformarea sistemului de asistență socială din România trebuie pornit de la situația existenta şi obiectivele ce se urmăreşte a fi atinse. Contrar unor păreri superficiale, de negare a experiențelor româneşti în domeniul asistenței sociale, vom afirma că înaintea celui de Al doilea război mondial se atinsese un nivel comparabil cu cel existent în țările europene occidentale, având de-a face cu o adevărată şcoală şi cu realizări de prestigiu în ceea ce priveşte diversitatea şi nivelul prestațiilor.

Din păcate, în anii regimului comunist, asistența socială a stagnat, iar pe unele coordonate a cunoscut o involuție datorită desconsiderării sale. Politica socială fiind orientată cu precădere spre grupurile active ocupațional şi realizată în mare parte ca îndreptățiri ce decurg din ocuparea unui loc de muncă sau prin servicii sociale generale, au fost ignorate sau cel puțin minimalizate nevoile altor categorii de populație, S-a pus în circulație şi o motivație ideologică a acestei strategii, potrivit căreia din moment ce "întreaga populație se bucură de un nivel de trai ridicat şi în continuă creştere", asistența socială, văzută doar ca operă de caritate, nu ar mai fi fost necesară. Prin urmare, s-a desființat învățământul de specialitate, s-a menținut la minim nivelul prestațiilor financiare, iar condițiile de viață din instituțiile de specialitate au devenit de-a dreptul dramatice.

Situația deplorabilă moştenită de la vechiul regim în domeniul asistenței sociale s-a ameliorat într-o oarecare măsură în perioada postrevoluționară, atât prin efortul societății româneşti cât şi prin sprijinul extern în resurse şi servicii, dar suntem încă departe de a atinge optimul. Mai mult se mențin anumite idei vechi în raport cu asistența socială şi chiar se manifestă atitudini de negare a nevoilor de sprijin social. Totodată au existat şi cazuri de prezentare denaturată a situației din domeniul asistenței sociale în mijloacele de comunicare în masă din țară" şi străinătate, care au atras însă o reacție de apărare şi o tendință de ignorare a gravității problemelor ce trebuie rezolvate, Evident nu aceasta este cea mai bună metodă de abordare. De altfel un început bun a fost deja făcut prin elaborarea şi publicarea Cartei albe a asistenței sociale de către Ministerul Muncii şi Protecției Sociale. Cu această ocazie se realizează o diagnoză sugestivă a asistenței sociale în România şi se expun măsurile de reformă intenționate de executiv.

Aşa cum am avut ocazia să o exprimăm deja (vezi Revista de politici sociale "Calitatea Vieții", nr. 4/1993), în lucrarea respectivă se promovează o concepție oarecum limitativă despre asistența socială. Deşi nu i se precizează rolul in cadrul strategiei de protecție socială, din opțiunile tehnice transpare un model rezidual, adecvat şi acceptat în prezent pentru societăți foarte bogate,

cu an nivel de trai relativ înalt pentru imensa majoritate a populației, ceea ce evident nu este cazul României anilor 2000.

În ceea ce ne priveşte, subliniem faptul că asistența socială trebuie considerată o activitate majoră de protecție a populației şi de Îmbunătățire a calității vieții acesteia. Ea se va întemeia pe acceptarea şi promovarea drepturilor sociale pentru cetățenii României, aşa cum se întâmplă în țările dezvoltate. Prin urmare asistența socială nu poate fi tratată ca o activitate de caritate la discreția statului, respectiv a funcționarilor acestuia.

a) O primă măsură de reformă o constituie crearea unei structuri naționale unificate pentru asistența socială. Această structură se poate cristaliza începând cu Direcția asistenței sociale din preconizatul Secretariat al Securității Sociale. Sarcina principală a acestei Direcții este aceea de a gestiona fondurile centrale de asistență socială, repartizate de la bugetul de stat. Ea va prelua şi atribuții ale actualului Secretariat de Stat pentru persoane handicapate, organism cu totul nefiresc atât prin denumire dar mai ales prin atribuțiile conferite, de interferența cu activitatea ce revine de drept altor instituții cum ar fi ministerele de resort (respectiv Ministerul Muncii şi Protecției Sociale, Ministerul Sănătății şi Ministerul învățământului) şi primăriile,

b) Alte direcții majore de reformă în domeniul asistenței sociale sunt: descentralizarea; diversificarea prestațiilor băneşti de asistență socială şi aducerea lor la un nivel care să permită satisfacerea cel puțin la minim a cerințelor elementare de viață, concomitent cu înlăturarea superprotecției acolo unde aceasta există, dezvoltarea rețelei teritoriale de oficii şi centre de asistență socială pe localități şi în cartierele marilor oraşe; introducerea contractelor private de management în serviciile de asistență socială (la aceste ultime aspecte vom reveni în paragraful următor, consacrat serviciilor sociale).

Trebuie precizat faptul că o descentralizare reală în domeniul asistenței sociale se va putea obține numai pe baza alocării de resurse corespunzătoare la bugetele locale. În acord cu principiul subsidiarității, colectivitatea locală şi primăria au cele mai mari atribuții de a interveni în sprijinul celor aflați în nevoie. Evident însă că, dacă nu se dispune de resursele necesare, posibilitățile de intervenție se reduc simțitor.

Totodată este de semnalat necesitatea diversificării prestațiilor băneşti de asistență socială. Această propunere se diferențiază în, raport cu măsurile prevăzute în Cartea albă amintită anterior. Într-adevăr, pe de o parte este binevenită introducerea ajutorului social de întreținere, deşi acordarea acestuia "tuturor familiilor sau persoanelor care trăiesc sub pragul de sărăcie" ridică probleme, insurmontabile cu logistica de care se dispune în prezent, iar rezultatul va fi o şi mai mare birocratizare în domeniul asistenței sociale.

Pe de altă parte, acest ajutor nu poate şi nu trebuie să înlocuiască diferitele prestații legate de situații deosebite. De fapt într-un fel se pune problema persoanelor ocupate care au un loc de muncă, dar venitul lor şi al membrilor de familie se situează sub pragul de sărăcie; într-o altă situație se află o persoană

activă cu venit insuficient datorat pierderii temporare a capacității de muncă, sau pierderii locului de muncă, şi evident altfel va trebui tratată o persoană fără capacitate de muncă. în acord cu cele discutate anterior, considerăm că ajutorul social va putea fi un mijloc adecvat de intervenție numai în măsura în care în amonte se vor întreprinde măsuri care să reducă presiunea asupra acestuia. Avem în vedere atât elemente ce se referă la distribuția proprietății şi a veniturilor, cât şi elemente primare de redistribuție, între care un rol revine alocațiilor sociale de tip categorial - pentru copii, pentru persoane-handicapate etc. Apoi, ajutorul social de întreținere, chiar diferențiat pe cele trei categorii şi evident în funcție de situația familială, trebuie calculat în raport cu necesitățile de întreținere, altfel vor apărea fie restricții fie excese, greu de controlat, în acordarea ajutorului. Aceasta presupune însă luarea în considerare şi a altor tipuri de alocații de asistență socială, cum ar fi *ajutorul pentru locuință, ajutorul pentru copii-elevi din familiile sărace*.

c) O problemă cu totul aparte o reprezintă apariția superprotecției in condiții de flagrantă inechitate. Altfel în timp ce multe persoane efectiv sărace sunt, cel puțin deocamdată, ignorate în privința primirii unui ajutor, sau chiar plătesc impozite devenind şi mai sărace (fără a mai primi înapoi sumele plătite), alte persoane cu venituri substanțiale primesc diverse alocații din fonduri publice sau sunt scutite, pe criterii diverse, de impozitul pe salariu indiferent de mărimea acestuia, 0 astfel de situație mi se pare a fi total nefirească şi se cere introducerea acelei alocații diferențiate de impozit, ceea ce va determina ca cei cu venit insuficient să nu plătească impozit şi cei care au venituri substanțiale să-l plătească, impozitul reprezentând "prima obligație cetățenească în societatea modernă". Or, nimănui nu i se poate refuza dreptul de a fi cetățean, nici chiar persoanelor încoronate, cum o dovedeşte situația din țările civilizate.

De altfel trebuie precizat că scutirile de impozit de la un anumit nivel în sus al veniturilor, salariile disproporționat de mari din unele Regii autonome şi industrii protejate, ca şi subvențiile de producție nu reprezintă protecție socială, deşi sunt contabilizate aici, motiv pentru care le-am şi tratat ca atare. Trecerea la economia de piață ne duce însă la schimbarea opticii respective, iar sursele de finanțare a unora din aceste activități care probabil vor rămâne, trebuie reconsiderate.

Se impun reconsiderări şi în practicarea diferitelor scutiri de taxe, reduceri sau gratuități în obținerea unor servicii etc. Atunci când aceste facilități nu sunt acordate de prestatorul de servicii, el trebuie recompensat din fondurile publice. Numai astfel se pot introduce criterii de eficiență, bază a doritelor contracte de management.

d) În fine, o altă problemă stringentă de rezolvat priveşte prestațiile băneşti ale persoanelor din instituțiile de asistență socială sau care au nevoie de serviciile unor astfel de instituții. Considerăm că soluția optimă ar consta în *diferențierea dintre cele două tipuri de prestații*, respectiv cele financiare şi cele în servicii, cu atât mai mult cu cât ultimele pot fi oferite şi de familie sau instituții

private nu doar de cele publice. Prin urmare alocațiile şi ajutoarele în bani trebuie derulate tuturor celor care se înscriu în criteriile de îndreptățire, iar din acestea urmează să fie suportate costurile serviciilor de întreținere. În acest fel se creează premisele unei piețe şi în domeniul serviciilor sociale personale. Evident din fondurile publice se va finanța funcționarea ca atare a instituțiilor, cu aplicarea regulilor existente în ceea ce priveşte gratuitățile de îngrijire medicală, indiferent de natura instituției publice sau private, pentru că doar serviciile de întreținere sunt cele care pot să difere şi al căror cost urmează a fi suportat de către beneficiar.

3.7. Serviciile sociale. Reorientare şi dezvoltare

Serviciile sociale reprezintă cel mai complex şi controversat domeniu al politicilor sociale, în unele abordări mai restrictive, politica socială s-ar referi doar la prestațiile băneşti de securitate şi la un minim de servicii publice de Îngrijire a sănătății şi de servicii sociale personale acordate populației defavorizate sub formă de gratuități, ca servicii de asistentă socială. Potrivit însă altor puncte de vedere, la care ne raliem, sunt incluse în cadrul politicii sociale o gamă relativ mare de servicii publice, începând cu cele .deja enumerate, dar mult diversificate şi cu o adresabilitate mai mare, şi continuând cu prestații, care într-un fel pot fi considerate investiții pentru dezvoltare, cum sunt cele de sănătate, învățământ, cultură etc. De regulă în cazul unora din serviciile din ultima categorie nu se practică gratuitatea totală. Ele fiind finanțate atât din fondurile publice cât şi prin plata directă efectuată de beneficiar la locul de utilizare a serviciului, eventual prin asigurări specifice.

Desigur diversitatea de servicii sociale reclamă strategii şi soluții diferite de reformă, dar acțiunea ca atare se impune cu necesitate. Într-adevăr, o scurtă privire asupra situației din domeniul serviciilor sociale ne va conduce la această concluzie, cu evidențierea unor elemente comune dar şi a specificității unui serviciu sau altul. În ceea ce ne priveşte, vom proceda şi de această dată la relevarea câtorva principii ale reformei, având drept conținut major *reorientarea şi dezvoltarea serviciilor sociale*.

a) Menținerea accesibilității şi introducerea, de noi servicii. Evident, nu toate serviciile sociale presupun adoptarea aceloraşi soluții de reorientare prin trecerea de la economia de comandă la economia de piață. Unele situații existente pot fi compatibile cu noua organizare a activității economice şi sociale, pe când pentru altele se impune o refundamentare. De asemenea, nu toate serviciile sociale sunt la acelaşi nivel de dezvoltare, iar unele tipuri de prestații, necesare într-o societate civilizată, lipsesc pur şi simplu. Vom distinge deci o primă categorie de servicii, cum sunt cele de învățământ, sănătate, cultură, cu un grad relativ înalt de dezvoltare, deşi departe de a fi satisfăcător.

Din păcate, în procesul tranziției au apărut dificultăți astfel că în aceste domenii au avut loc unele involuții, ca urmare, în special, a alocării de resurse

insuficiente. Concomitent cu întoarcerea feței autorităților spre serviciile sociale, care trebuie să beneficieze de un tratament pe măsura importanței lor, iar aceasta începe cu alocarea de resurse, se impune o reorientare şi dezvoltare, chiar şi in domeniile unde sunt deja anumite rezultate pozitive, sau poate în primul rând în aceste domenii, deoarece sunt întrunite premisele transformărilor pozitive. Orice tentativă de reformă va trebui să țină însă cont de a se asigura în continuare cel puțin accesibilitatea anterioară, în condițiile

unei mai bune performanțe. Problema prevenției capătă aici dimensiuni deosebite, prin aceea de a nu aduce prejudicii cuiva prin acțiunile introduse, iar dacă totuşi ele se produc, se impune compensarea adecvată pentru cei care au avut de suferit, neputând fi nesocotite drepturile sociale aşa cum nu poate fi nesocotit nici un drept.

Totodată, pentru obținerea unui sistem coerent, şi eficient de servicii sociale trebuie *introduse noi prestații*, cu precădere în domeniul locuirii şi al serviciilor sociale personale. *Avem* de-a face în unele cazuri cu situații de-a dreptul dramatice, oamenii fără locuință, copiii abandonați, pentru care strada este un cămin; bătrâni şi alte persoane bolnave care nu beneficiază de îngrijire adecvată. Sunt necesare mari eforturi financiare şi de organizare pentru a adopta soluțiile optime fiecărei categorii de probleme. Considerăm a fi de urgență extremă *dezvoltarea rețelei de servicii sociale în teritoriu,* inclusiv în marile cartiere ale oraşelor pentru a veni în ajutorul celor aflați în nevoie. Totodată se impune o reconsiderare a serviciilor instituționalizate, ca şi dezvoltarea serviciilor la domiciliu.

În România nu avem încă, decât într-o formă cu totul insuficientă, ceea ce reprezintă serviciile de locuire. Desigur dintr-un anumit punct de vedere menținerea nivelului scăzut al chiriilor la locuințele proprietate de stat sau vânzarea către chiriaşi la prețuri modice a acestor locuințe constituie protecție socială. Totuşi nu este acesta cazul pentru persoanele şi familiile cu venit mare, poate o superprotecție costisitoare pentru societate, în acelaşi timp însă o astfel de practică a redus

substanțial fondurile sociale pentru construcția de locuințe şi în consecință prețul acestora ca şi al chiriilor private a crescut vertiginos. Astfel familiile tinere şi cele foarte sărace au de înfruntat cea mai dificilă problemă de viață, prin. privarea de acordare a unei locuințe la care ar avea dreptul. Experiența arată că se impune o altă strategie. În primul rând este vorba de a stimula construcția de locuințe prin facilități de care să beneficieze populația cum ar fi creditele cu adevărat avantajoase, reduceri, de impozite etc. În al doilea rând se impune extinderea sistemului Locuințelor sociale, acordarea de ajutoare pentru reparații şi servicii de întreținere a familiilor cu venituri insuficiente, organizarea de locuri de cazare temporară etc.

Cât priveşte serviciile sociale personale, aici este nevoie de punerea în aplicare a unui adevărat proiect de umanizare, de diversificare şi îmbunătățire a prestațiilor adecvate diferitelor categorii de populație defavorizată - copii or-

fani sau abandonați, handicapați, bătrâni. În condițiile noastre de dezvoltare economică apelul la serviciile instituționalizate pare a fi o soluție de lungă durată. Totuşi trebuie extinse şi serviciile ia domiciliu. Avem convingerea că şi în acest domeniu situația cu totul deplorabilă poate înceta odată cu schimbarea opticii societății, a autorităților locale; nu se poate pretinde că nu ar exista resursele necesare.

b) 0 altă cerință cu caracter de urgență în domeniul serviciilor sociale este *descentralizarea*. Cu excepția unor instituții de interes național, cum ar fi cele de învățământ superior şi de specialitate, de cercetare academică, clinicile universitare, spitale specializate, instituții culturale majore, alte instituții asemănătoare, serviciile sociale trebuie să intre în responsabilitatea autorităților locale, cu asigurarea respectării tuturor criteriilor de funcționare şi de performanță, beneficiind de îndrumare de specialitate,

c) Un al treilea element al reformei serviciilor sociale credem că îl reprezintă crearea *economiei mixte*, cu sectoare publice şi private. Realizarea acestui obiectiv, identificat ca orientare adoptată în toate gările dezvoltate, se va putea realiza numai în măsura în care ambele sectoare se vor bucura de atenția corespunzătoare din partea autorităților, prin sprijinul diferențiat de care au nevoie. Problema cea mai sensibilă de care este legată orice tentativă de reformă o reprezintă desigur finanțarea. Aşa cum spuneam anterior, în condițiile României se impune în continuare alocarea de fonduri publice suficiente pentru buna funcționare, dezvoltare şi dotare a serviciilor sociale precum şi pentru asigurarea unui statut pe măsura celor care lucrează în aceste servicii, făcându-le astfel posibile în beneficiul întregii societății. Din punctul nostru de vedere problema resurselor, deşi dificil de rezolvat, este deopotrivă şi una de voință. Considerăm că se impune stabilirea unei ordini de prioritate în cheltuirea fondurilor publice, în care protecția socială şi serviciile sociale să beneficieze de statutul de "domenii de importanță națională majoră", împreună cu apărarea şi ordinea publică. Mai mult, împrejurările impun ca efortul financiar al statului să depăşească, cel puțin pentru învățământ şi cultură granițele țării şi să vină în ajutorul românilor din afară, pentru a menține vie conştiința de neam şi pregătirea unui viitor mai bun, pe care generația lui 1918 l-a întrevăzut pe deplin.

Pe de altă parte, funcționarea unui sector privat în domeniul social nu poate însemna eliminarea oricărei obligații financiare a statului. Din moment ce prestează un serviciu de interes public, sectorul privat este îndreptățit la sprijin material pentru dezvoltare şi dotare, urmând ca el să funcționeze exclusiv pe baza resurselor atrase prin taxe şi donații. Aceste criterii trebuie adaptate deopotrivă pentru serviciile din sfera cultural-spirituală ca şi pentru cele din sfera material-tehnică, vitale pentru asigurarea unei vieți de calitate în fiecare localitate.

De reținut că, în principal privatizarea nu constă aici în transformarea statutului instituțiilor publice din domeniul serviciilor sociale, ci prin *dezvoltarea*

sectorului privat, ce se adaugă celui public, cu care intră în cooperare şi competiţie totodată. La rândul său sectorul public va cunoaşte o reorientare de substanţă prin generalizarea *contractelor private de management*. Aceste contracte, care nu presupun privatizarea instituţiei, se încheie, acolo unde este posibil, între autorităţile publice naţionale (ministere) şi locale (primării), pe de o parte şi prestatorii de servicii în beneficiul unei anumite colectivităţi, persoane specificate în mod expres. Prin excelenţă, serviciile publice tehnice, dar şi multe din domeniile îngrjirii sănătăţii, al serviciilor sociale personale pot fi organizate într-o astfel de manieră. De altfel aici vedem noi posibilitatea obţinerii revirimentului mult aşteptat din domeniul îngrjirii sănătăţii, de exemplu, şi nu în preconizatele asigurări de sănătate. Acestea din urmă, prezentate eronat ca modalitate de privatizare, nu vor putea conduce la îndeplinirea obiectivelor urmărite fie că este vorba de procurarea de resurse suficiente, fie de crearea unui statut corespunzător pentru personalul medical. Într-adevăr, nu există nici o garanţie că se vor putea asigura resursele, în fond acestea reprezintă o parte a impozitului pe venit datorat bugetului de stat de întreprinderi şi populaţia activă, Prin asigurările respective nu se face altceva decât să se complice sistemul de colectare, cu perspectiva diminuării resurselor prin neplată sau întârziere.

Dispunând de resurse din fonduri publice mult mai sigure, contractele private de management vor permite crearea acelui statut pe care îl merită slujitorii acestei profesii nobile, care este medicina. Ele stimulează competiţia şi obţinerea de performanţe înalte şi prin aceasta asigură venituri mai substanţiale ale procesului. Totodată se vor crea condiţiile renunţării la practica de condiţionare a acordării serviciului, la dizgraţiosul ciubuc. Pe de altă parte, se impune introducerea unor taxe, fie şi simbolice, pentru apelul la medic, desigur cu scutirile necesare pentru copii, bolnavii cronici, beneficiarii de alocaţii de asistenţă socială etc. Taxele respective sunt concepute din perspectiva unor funcţionalităţi multiple: o reducere a abuzului pe care îl comit unele persoane în apelarea nejustificată la medic; reprezintă o sursă suplimentară de venit şi contribuţie la înlăturarea condiţionărilor în acordarea serviciului de îngrijire medicală, se legalizează cadrul în care o persoană sau alta contribuie la susţinerea medicului şi a instituţiei care îi acordă îngrijirea sănătăţii.

De altfel introducerea de taxe, contribuţii directe ale celor care apelează la anumite servicii sociale, se constituie într-o practică tot mai frecvent adoptată, în viitor se impune ca şi în România să fie reorientat modul de finanţare a învăţământului. Aşa cum se ştie, în prezent, prin Constituţie s-a statuat gratuitatea Învăţământului de stat de toate gradele, ca singură soluţie viabilă pe moment. Totuşi nu acesta este modelul practicat în ţările dezvoltate, când este vorba de învăţământul neobligatoriu. Mai exact efortul public este dublat de taxele plătite de elev, respectiv student. În schimb, la noi a avut loc o explozie a învăţământului privat fără o legislaţie adecvată. Recunoaşterea lui oficială va permite o apropiere a celor două tipuri de învăţământ, şi prin aceasta o apropiere şi .de modelul occidental. Două vor fi strategiile de realizare a acestui din

urmă obiectiv. Pe de o parte . Întroducerea treptată de taxe în învățământul de stat neobligatoriu, iar pe de altă parte alocarea de fonduri publice pentru învățământul privat.

O altă problemă de viitor se referă la introducerea *cărții de credit* pentru serviciile sociale. Potrivit acestei practici, de abia experimentată în prezent, cei îndreptățiți la un serviciu gratuit vor fi creditați cu suma necesară urmând ca persoana în cauză să-şi poată cumpăra prestația respectivă de acolo de unde doreşte. Sporeşte astfel libertatea de opțiune în alegerea medicului, a spitalului, a şcolii etc., indiferent de statutul public sau privat al instituției.

IN LOC DE ÎNCHEIERE

Încheiem aici prezentarea problematicii deosebit de complexe a protecţiei sociale şi a serviciilor sociale cu credinţa fermă că în continuare se impun analize şi identificări de soluţii. Considerăm însă că, deşi inerent parţiale, din cele relatate deja s-a desprins cu claritate faptul că transformarea sistemului economic-social poate fi corect înţeleasă numai dacă se au în vedere ambele tipuri de procese implicate, respectiv cele economice Şi sociale. Este de remarcat faptul că până în prezent au predominat abordările aproape strict economice. Referirile la social au privit cel mult analiza consecinţelor pe care tranziţia economică le are asupra acestuia, precum şi la protecţia socială a populaţiei într-o perioadă de deteriorare puternică a nivelului de trai.

Cercetările şi analizele efectuate ne-au condus la concluzia că devine absolut necesară o schimbare de optică. Este vorba de introducerea unor obiective distincte de reformă socială. Avem in vedere realizarea trecerii de la *statutul de dependenţa economică absolută* a populaţiei (prin salariu, venit social şi servicii gratuite la locul de utilizare) la unul de *relativă; independenţă economică* conferit de proprietatea privată unei părţi însemnate din populaţie. În afara atingerii acestui obiectiv, prin redistribuţia proprietăţii ca proces de denaţionalizare, în condiţiile acţiunii economiei de piaţă, vom asista la o accentuare a dependenţei populaţiei de o *protecţie socială ineficientă*, deşi pe alocuri cu accente de superprotecţie, pentru grupurile ce pot tranşa repartiţia resurselor publice în favoarea lor. Se pune deci problema diminuării poverii ce ar trebui suportată de către sistemul de protecţie socială, iar o primă soluţie este protecţia prin proprietate. La aceasta se adaugă o legislaţie a muncii care să protejeze locurile de muncă şi salariaţii; o politică de creare de noi locuri de muncă; protecţia activităţii productive şi măsuri asigurătorii în caz de faliment şi catastrofe naturale; un regim fiscal moderat; diminuarea cheltuielilor administraţiei publice; protecţia consumatorului.

Acceptarea necesităţii reformei sociale presupune considerarea domeniului social de importanţă egală cu cel economic, nu unul dependent de acesta şi tratarea problemelor sociale pe măsura semnificaţiei şi dificultăţilor lor. Reforma nu trebuie realizată prin punerea la încercare a capacităţii de suportabilitate a populaţiei în privinţa costurilor sociale, ci prin introducerea de factori activi, stimulatori de ieşire din criză. Aşa cum dovedesc foarte multe analize, problema resurselor disponibile poate fi într-adevăr esenţială, dar tot atât de esenţială este şi dorinţa societăţii de a distribui povara costurilor tranziţiei.

Pentru situaţia actuală a României se impune adoptarea unui model dezvoltat pentru sistemul de protecţie socială şi de servicii, cu adresabilitate generală, categorială şi individuală. Proiectarea modelului se realizează într-un cadru coerent, pe bazai unor opţiuni fundamentale, pornindu-se de la nevoile existente în societate şi atribuţiunile sociale asumate de statul modern. Avem

de a face deci mai întâi cu schimbarea bazei economice a politicii sociale, prin trecerea de la economia de comandă ia economia de piață şi în al doilea rând cu însăşi reformarea politicii sociale, prin trecerea de la un model contradictoriu slab eficient, cu condiționări şi decizii discreționare, cu prestații insuficiente, la un model coerent, înalt eficient, cu prestații diversificate. Nu poate fi vorba însă de o dezuniversalizare a politicii sociale. Vechiul sistem nu a fost totuşi unul de tip universalist, în ciuda pretențiilor ades-ea exprimate în acest sens. Unele note de universalism date de acele servicii sociale gratuite au fost estompate de slaba calitate a prestațiilor. Prin urmare se impune de abia acum introducerea unui model dezvoltat de politică socială. Nu zicem universalist, aşa cum este de altfel în mai toate țările dezvoltate, deoarece resursele disponibile sunt încă insuficiente. În fapt un model universalist de politică socială presupune deopotrivă un înalt grad de acoperire a populației cu prestații, realizate la rândul lor, la un înalt nivel cantitativ şi calitativ, cu cheltuieli sociale ce pot ajunge la circa 30% din PIB. De altfel expresia, "politica socială universalistă" are totuşi o utilizare relativ restrânsă. În prezent ea este preferată mai ales de cei care doresc să respingă o parte a welfare state-ului, pentru a obține o reducere a cheltuielilor sociale, identificând, am zice eronat, universalismul cu colectivismul.

În ceea ce priveşte România, introducerea unor transformări radicale față de sistemul actual, care trebuie să aducă o îmbunătățire a calității vieții şi o adaptare la cerințele economiei de piață, reclamă crearea unei logistici pe măsură, pregătirea de specialişti şi formarea personalului executiv, dezvoltarea bazei materiale şi a rețelei de instituții structurate într-un sistem coerent, suplu şi eficient în cadrul unei economii mixte, publice şi private, în domeniul social.

BIBLIOGRAFIE

1. ALCOK, P., Poverty and State Suport. Longman, London, 1987
2. ATKINSON, A.B., Age, work and Social Security. Macmillan, REIN, Martin, Houndmills, 1993
3. ATKINSON, A.B., Poverty and Social Security, Harvester/Wheatsheaf, London, 1989
4. ASFORD, D.E., The Emergence of Welfare State, Basil Blackwell, Oxford, 1988
5. BARR, Nicholas, The Economics of the welfare State, Weindenfeld and Nicolson, London, 1993
6. BERGHMAN, Jos, The European-Pace of Social Security, CANTILLON, Bea, Averbury, Aldershot, 1993
7. BERTHOUD, R. (ed), Challenges to Social Policy, Gower, Aldershot, 1985
8. BLUMER, Martin, Social Sciences and Social Policy, Allen and Unwin, London, 1986
9. COCHRANE, Allan, Comparing Welfare State, Sage Publication, London, 1993
10. CORNIA, A. (ed), Children and Transition to the Market Economy, Safety Net and Social Policy in Central and Eastern Europe, Averbury, Aldershot, 1991
11. CULYER, A.J., The Economics of Social Policy, Martin Robertson, London, 1973
12. DEACON, Bob et all. The New Eastern Europe Social Policy. Past, Present and Future, Sage Publication, London, 1992
13. DELEEK, H. et all Poverty and Adequancy of Social Security (ed), in E.C., Averbury, Aldershot, 1992
14. DILTON, Andrew, WALKER, Ian (ed), The Economics of Social Security, O.U.P. Oxford, 1989
15. DOGAN, Mattel, PELASSY, Dominique, Economia mixtă, Editura Alternative, Bucureşti, 1992
16. ESPING - Andersen, Gosta, The Three World of Welfare Capitalism, Polity Press, Cambridge, 1990
17. FERGE, Zsuzsa, KOLBERG, J.E. (ed), Social Policy in a Changing Europe, Verlag, Frankfurt an Maine, 1992
18. FLORA, Peter (ed), Growth to Limits, Walter de Gruyter, Berlin, 1986
19. FLORA, Peter, HEIDNHEIMER, Arnold, (ed), The Development of Welfare State in Europe and America, Transition Books, New Brunswick, 1981
20. FIEDMAN, Kathi, Legitimation of Social Rights and the Western Welfare State. A Weberian Perspective, The University of North Carolina, Chapel Hill, 1981
21. GARFINKEL, J. (ed), Income - tested Transfers Programes. The Case for and Against, Academic Press, New York, 1982
22. GLENNERSTER, H., MIDGLEY, J., The Radical Right and the Welfare State, Harvester/Wheatssheaf, Hemmel Hempsted, 1991

23. GLENNERSTER, H., Paying for Welfare, The 1990's, Harvester/Wheatsheaf, London, 1992
24. GOODIN, Robert, Reason for Welfare, Princeton University Press, Princeton, 1988
25. GOULD, Arthur, Capitalist Welfare Systems, Longman, London, 1993
26. GRAWITZ, Madeleine, LECCA, Jean (coord.)Traite de science politique, tom. IV, P.U.F., Paris, 1985
27. HALSEY, A.H. (ed), Tradition of Social Policy, Basil Balckwell, Oxford, 1973
28. HARRIS, David, Justifying State Welfare, Basil; Blackwell, Oxford, 1981
29. HEVITT, M., Welfare, Ideology and Need. Harvester/Wheatsheaf, Hemmel Hempsted, 1992
30. HILL, Martin, Understanding Social Policy, Basil Blackwell, Oxford, 1982
31. JENKS, Ch., Rethiking Social Policy. Race, Poverty Underclass, Harvard University press,Cambridge, 1992
32. JONES, Catherine, Paterns of Social Policy, Publication, London, 1986
33. JONES, Catherine (ed), New Perspective on the Welfare State in Europe, Routledge, London, 1993
34. JOHNSON, N., The Welfare State in Transition, Weatshaaf Books, Brighton, 1987
35. JORDAN, B., Rethinking Welfare, Basil Blackwell, Oxford, 1987
36. KLIMAN, Mark, PICHOUD, Davind, European Social Policy, Conceptions and Choice, In Journal of European Social Policy, nr.1/1993
37. KILBERG, J.E. (ed.), Between Work and Social Citizenship. M.S. Shape, London, 1992
38. Le GRAND, J., BARTLEST, H.,Quasi=Market and Social Policy, Macmillan, London, 1993
39. LEWIS, Jane, Women and Social Policy in Europe, Elgar, Aldershot, 1993
40. MANNING, Sick, PAGE, Robert (ed), Social Policy Review nr.4, Social Policy Association, Canterbury, 1992 41. MARSHALL, T.H., BOTTOMORE, T., Citizenship and Social Class, Pluto, London, 1992
42. MISHRA, Ramesh,The welfare State in Capitalist Society, Harvester/Wearsheaf, New York, 1990
43. PAGE, Robert, BOLDOCK, John (ed),The Evolving, State of Welfare. Social Policy Review, nr. 5, Canterbury, 1993
44. PIERSON, Christopher, Beyond the Welfare State? Polity Press, Cambridge, 1991
45. RINGEN, Stein,The Possibility of Politics, Claredon Press, Oxford, 1987
46. RINGEN, Stein, WELLACE, Claire (ed), Societies in Transition: East – Central Europe Today. A Central European University Publication, Prague, 1993
47. ROSE, R., SHIRATORI., R., The Welfare State East and West, Oxford University Prests, Oxford, 1986
48. SHOTLAND, R.L.,. MELVIN, M., Social Science and Social Policy. Sage Publication, New York, 1984
49. SIMPSON, Robin, WALKER, Robert (ed), Europe. For Richer of Poorer, CAPAG, London, 1993

50. SMEEDING, T.M. et all, (ed), Poverty, Inequality and Income Distribution in Comparative Perspective, Harvester/Wheatsheaf, London, 1990
51. STEINMO, Sven, Taxation and Democracy, Yale Univesity Press, New Haven, 1993
52. TITMUS, Richard, Social Policy, An Introduction. Allen and Unwin, London, 1974
53. TOWNSKND, P., Poverty in the United Kindgam, Allen London, 1979
54. WALKER, C., Managing Poverty. The Limits of Social Assistance, Routledge, London, 1993
55. WARE, A., GOODIN, R. (ed), Needs and Welfare, Sage Publications, London, 1990
56. WEALE, Albert, Political Theory and Social Policy, Macmillan, London, 1983
57. WEBSTER, Lynn et all, National Welfare Benefits Handbook, Child Poverty Action Group, London, 1993
58. WILIAMS, Fiona, Social Policy. A Critical Introduction. Polity Press, Cambridge, 1989
59. WILLIAMSON, John (ed), The Political Economy of Policy Reform. Institute for International Economics, Washington D.C., 1994
60. WILLIAMS, A., ANDRESON, R., Efficiency in the Social Services, Basil Blackwell, Oxford, 1975
61. *** Social Expediture, OECD, Paris, 1985
62. *** Social Policy Studies, OECD, Paris, 1992
63. *** Private Pensions and Public Policy, OECD, Paris, 1992
64. *** New Orientations for Social Policy, OECD, Paris, 1992
65. *** Protecția socială în Romania. Ministerul Muncii şi Protecției Sociale, Bucureşti, 1993
66. *** Programul social al Guvernului României în perioada 1993-1996. Proiect, Bucureşti, 1993
67. *** Cartea albă. Sistemul de asistență socială în Romania. Guvernul României, Ministerul Muncii şi Protecției Sociale, Bucureşti, 1993
68. *** Cartea albă a Ministerului Muncii şi Protecției Sociale, Bucureşti, 1993
69. *** Reforma finanțării serviciilor de sănătate. Asigurările sociale de sănătate în Romania, Ministerul Sănătății, Bucureşti, 1993
70. *** World Sumit for Social Development, New York, 31-11 February 1994, Report of the Secretary General, United Nation

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

ANALE
NR. 2/1994

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE

EXPERIENCES DES PAYS COMMUNAUTAIRES ET MOYENNES ENTERPRISES DANS LE PROCESSUS DE LA RESTRUCTURATION INDUSTRIELLE EXPERIENCES DES PAYS COMMUNAUTAIRES ET CONCLUSIONS POUR LA REFORME ECONOMIQUE DE ROUMANIE

Corneliu RUSSU

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

SUMAR

I-ÈRE PARTIE 67

POLITIQUES INDUSTRIELLES ET POLITIQUES VISANT LES PME DANS LA COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE 67

1.1. Les politiques industrielles de la CE et de ses pays membres; points communs et spécifiques 68
1.2. Mutations structurelles au sein du secteur manufacturier des pays communautaires 79
1.3. La présence des PME dans le tissu industriel des pays communautaires 85
1.4. Politiques et mesures visant les PME 93
1.5. Aspects significatifs des politiques suivies dans la CE visant les PME. Enseignements utiles pour les réformes économiques des pays de l'ECO 103

II-ÈME PARTIE 111

LE RENFORCEMENT DU RÔLE DES PME DANS LA RESTRUCTURATION ET LA CROISSANCE DE LA COMPÉTITIVITÉ DE L'INDUSTRIE ROUMAINE. ACCOMPLISSEMENTS ET PERSPECTIVES 111

2.1. Le contexte macro-économique 112
2.2. La réforme de l'entreprise et ïe développement du secteur privé 120
2.3. La politique industrielle 128
2.4. L'état de début du secteur des PME dans l'industrie; points forts et défaillances 136
2.5. Mesures prises et prévues visant les PME. Contraintes et directions d'action 145
2.6. Mesures fondées sur l'expérience des pays communautaires proposés pour le renforcement du secteur des PME 155

BIBLIOGRAPHIE 170

I-ÈRE PARTIE

POLITIQUES INDUSTRIELLES ET POLITIQUES VISANT LES PME DANS LA COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE

Les PME occupent une place importante dans les structures économiques des pays communautaires, ayant des poids appréciables dans le nombre, l'effectif et le chiffre d'affaires de l'ensemble des entreprises. La métaphore "les PME - géant caché de l'économie européenne", au-delà de sa force de suggestion, exprime une vérité primordiale de la structure économique de ces pays.

Le dynamisme, la souplesse d'adaptation, la capacité de résistance à la crise sont les traits les plus caractéristiques des PME, considérées essentielles pour la cohésion du tissu économique, pour la croissance et la création d'emploi. Cela explique le fait que la tendance à la concentration de l'activité économique se renverse souvent au profit des petites unités de production dont le rôle devient majeur dans la restructuration des industries, l'équilibre des activités sur le territoire et l'essor économique.

L'accélération du progrès technologique et la "globalisation" des marchés au niveau régional, continental et mondial, produites au cours des deux dernières décennies, ont multiplié tant les possibilités des PME que leurs difficultés. Ces phénomènes ont ouvert un champ d'action plus large aux PME, en leur offrant de nombreuses opportunités nouvelles. En même temps, dans l'ensemble diversifié des PME, un bon nombre d'entreprises ont souvent beaucoup d'obstacles à surmonter, concernant l'accès au savoir-faire technologique et de gestion, aux crédits, aux marchés d'exportation et aux achats publics.

Outre ces difficultés générales, dans la phase actuelle de récession les PME opèrent souvent dans les secteurs les plus touchés, étant confrontées à des problèmes spécifiques du fait d'une contraction de la demande et d'une réduction des activités de sous-traitance.

En considération de ces réalités, dans la plupart des pays les autorités publiques sont constamment préoccupées d'assurer aux PME des conditions favorables pour leur activité et de faire progressivement disparaître les obstacles qui entravent leur création et leur développement. L'expérience de la CE et de ses pays membres offre à cet égard beaucoup de sujets de réflexion aux responsables de la politique économique des pouvoirs publics dans les pays en transition vers l'économie de marché.

Dans le contexte de ces aspects, notre recherche a visé les objectifs suivants:

- Identifier la conception générale, les grandes orientations et les instruments d'action des politiques industrielles des pays communautaires et de leurs politiques visant les PME;
- Mettre en évidence les conclusions dégagées de l'expérience de ces pays sur l'implication des PME dans le processus de restructuration industrielle, qui peuvent s'avérer utiles pour les réformes économiques des pays de l'Europe Centrale et Orientale, notamment pour la Roumanie;
- Esquisser les mesures appropriées pour l'amélioration de l'état actuel et pour le développement accéléré du secteur des PME dans l'économie roumaine.

1.1. Les politiques industrielles de la CE et de ses pays membres; points communs et spécifiques

Dans les pays communautaires, les grandes directions d'action visant à aider les PME de s'insérer efficacement dans les structures des divers secteurs industriels découlent des politiques industrielles que les autorités publiques conçoivent d'une façon cohérente, tant au niveau de la Communauté qu'au niveau des Etats membres. Ces politiques définissent les orientations et les mesures concernant la promotion de l'investissement industriel, l'ajustement sectoriel, la main-d'oeuvre, la promotion de la R&D, de l'innovation et de la diffusion technologique, le soutien aux PME, le rôle des entreprises publiques, le développement régional, la protection de l'environnement, le renforcement de la concurrence et la déréglementation, le commerce et les investissements internationaux, la coopération internationale.

La politique industrielle de la CE, dont la conception et l'application ont été initiées assez récemment, donne l'expression aux préoccupations concernant les performances des industries de la CE comparées à celles des autres pays industrialisés. Cette politique trouve ses raisons dans les réalités du développement économique et social des pays membres, synthétisées ci-après.

- Au début de son existence, la CE réunissait des pays qui comptaient parmi les plus développés du monde. Son élargissement ultérieur a changé la configuration économique initiale, par l'adhésion de pays qui ont un retard significatif de développement par rapport aux pays fondateurs. Actuellement, les disparités de développement entre pays et entre diverses régions sont appréciables: le PÏB par habitant en standards de pouvoir d'achat est plus de deux fois plus élevé dans les pays membres les plus développés que dans les pays en retard de développement, et il est d'environ six fois plus élevé dans les régions les plus riches du Nord de la CE que dans les plus pauvres du Sud.

- L'intensité et le niveau qualitatif de l'activité économique présentent aussi grandes différences entre les zones géographiques de la CE: une zone

centrale qui va du Royaume-Uni jusqu'au Nord de l'Italie, avec des activités de technologie avancée, disposant de main-d'oeuvre hautement qualifiée et d'infrastructures bien mises au point; des zones éloignées du centre ou avec des activités déclinantes, qui présentent de nombreuses déficiences - main-d'oeuvre peu ou mal qualifiée, infrastructures insuffisantes ou en mauvais état etc. - qui freinent le processus de rattrapage de leur retard.

- Le processus d'intégration économique dans la CE tend à accélérer la croissance économique des mêmes zones développées, car les entrepreneurs les préfèrent pour leurs avantages manifestes, les régions périphériques risquant ainsi de rester pour des implantations des unités de production de faible technologie, intensive en travail et demandant une main-d'oeuvre peu qualifiée. Il est évident que l'achèvement du grand marché intérieur, qui est le pilier central de la stratégie économique de la CE, doit s'accompagner démesures compensatrices destinées à assurer des conditions favorables pour le développement accéléré des régions périphériques ou avec des activités déclinantes.

- Les performances des industries de la CE, comparées à celles des autres pays fortement industrialisés, notamment les Etats Unis et le Japon, surtout dans les domaines de haute technologie, ne se situent pas à la hauteur des attentes. Ce phénomène découle des écarts considérables qui persistent en matière d'effort de R&D et de diffusion de nouvelles technologies entre les pays communautaires, à l'intérieur des pays entre les grandes entreprises et les petites et moyennes, et d'un secteur à l'autre.

- Des problèmes concernant la compétitivité, l'adaptation de la production à la demande du marché et la capacité de faire face à la concurrence internationale persistent dans des industries comme celles de la sidérurgie, de la construction navale, des textiles et de l'habillement, où les programmes d'ajustement structurel au niveau national mettent l'accent sur l'aide aux entreprises à surmonter les difficultés d'ajustement

- Sur la base du Livre blanc de 1985, l'environnement économique des entreprises de la CE a fondamentalement changé par l'ouverture des marchés nationaux, la liberté de la circulation des biens, des services et des capitaux, l'ouverture des marchés publics et la reconnaissance mutuelle. Mais il existe encore de nombreuses opportunités de simplification des procédures et de réduction des charges administratives, dont la résolution favorisera le dynamisme et le développement des entreprises, notamment des PME.

- La globalisation de l'activité industrielle et l'internationalisation rapide des marchés, d'une part, ont modifié l'environnement au sein duquel doit être formulée la politique de la concurrence, et d'autre part, ont trouvé beaucoup d'entreprises, notamment de PME, dépourvues de "visions" stratégiques adéquates ou de possibilités d'accès aux ressources technologiques et informationnelles indispensables pour qu'elles puissent pleinement saisir les opportunités à long terme du marché unique.

Tenant compte de ces réalités, le document "La politique économique dans un environnement ouvert et concurrentiel: lignes directrices pour une approche communautaire", élaboré en 1990, synthétise la conception et le mode d'application de la politique industrielle pour la Communauté dans son ensemble.

Dans ce domaine, l'approche communautaire repose sur trois principes: de subsidiarité, selon lequel la CE ne s'attaque qu'aux problèmes qui ne peuvent pas être résolus de manière plus efficace au niveau national, ce qui fait nécessaire une délimitation appropriée des responsabilités aux niveaux communautaire, national et local; d'ouverture dans l'approche des marchés, signifiant la mise en oeuvre des règles qui garantissent le fonctionnement correct du commerce à l'intérieur et à l'extérieur de la CE; de l'approche horizontale des problèmes économiques et sociaux au détriment des politiques sectorielles.

Trois objectifs essentiels sont poursuivis par cette politique / 20 /:

a) Assurer pour ie long terme les conditions d'un fonctionnement efficace de l'économie de marché (les préalables de l'ajustement structurel) par: le maintien d'un environnement compétitif pour l'industrie; le maintien d'un contexte économique stable par l'intermédiaire d'une politique fiscale favorable au développement des fonds propres des entreprises et d'un traitement fiscale équitable; la promotion de la cohésion économique et sociale; la garantie d'un niveau d'instruction élevé; le renforcement de la protection de l'environnement;

b) Indiquer les principaux catalyseurs de l'ajustement structurel: la fixation des normes techniques et de qualité des produits au niveau communautaire; la détermination du rôle des marchés publics; l'abolition des quotas nationaux; la création d'un cadre juridique cohérent pour les entreprises; la création de réseaux transeuropéens pour les infrastructures techniques et pour le capital humain;

c) Développer les instruments appropriés pour l'accélération de l'ajustement structurel et l'augmentation de la compétitivité des entreprises, tels que: le développement de la capacité technologique, notamment dans le domaine des technologies génériques et diffusantes; l'aide aux PME dans le sens de stimuler l'esprit de l'entreprise et la création de nouvelles firmes, d'améliorer leur accès aux marchés, et d'encourager la coopération entre les grandes firmes et les PME; la fourniture de services d'information, de formation et d'aide technique au travers d'organismes spécialisés.

Ce document de référence a été suivi par des communications qui précisaient les mesures spécifiques concernant l'ajustement structurel dans divers secteurs: une communication visait au développement de l'industrie européenne de l'électronique et de l'informatique; une autre définissait le cadre communautaire pour les activités liées à la biotechnologie; la troisième était consacrée au renforcement de l'industrie maritime dans son sens large (construction navale, équipement maritime, l'exploration et l'exploitation des

ressources naturelles etc.); la quatrième était liée aux nouveaux ajustements structurels dans les secteurs du textile et de l'habillement etc.

Les axes prioritaires sur lesquels s'inscrit la politique régionale de la CE, dont l'objectif essentiel est de diminuer progressivement les disparités mentionnées, sont également définis par sa politique industrielle. Pour assurer la mise en oeuvre de la politique régionale, tin Fonds européen de développement régional (FEDER) a été créé en 1975. Il constitue l'instrument majeur de réalisation des deux objectifs prioritaires de l'intervention communautaire: la promotion du développement et de l'ajustement des régions en retard de développement (ces régions regroupent 21,5% de la population de la CE, et sont caractérisées par le niveau du PIB par habitant inférieur à 75% de la moyenne communautaire); la reconversion des régions, régions frontalières ou parties de régions gravement affectées par le déclin industriel des secteurs du charbonnage, de la sidérurgie, des constructions navales, du textile (la liste de ces régions comprend 60 et est révisée tous les trois ans).

Deux autres fonds structurels - le Fonds social européen (FSE, créé en 1958) et le Fonds européen d'orientation et de garantie agricole (FEOGA, créé en 1964) - épaulent également la politique économique et sociale communautaire. Les moyens financiers de ces fonds structurels ont été considérablement augmentés au cours des dernières années: de 7 milliards d'écus, soit environ 19% du budget communautaire, en 1987, à 14 milliards d'écus (en termes réels), soit un quart du budget, en 1993. Dans la structure du budget général de la CE en 1992, les dépenses consacrées à l'ensemble des politiques structurelles viennent en deuxième position (28,1%) après celles dédiées au FEOGA (57,1%).

Quant aux PME, dès l'année 1983 le Parlement européen a adopté un programme en leur faveur. Ce programme a pris de l'ampleur à la suite de la décision adoptée par le Conseil du 28 juillet 1989 relative à l'amélioration de l'environnement des entreprises, en particulier des PME. Parmi les principales actions visant ce but on peut citer:

- La mise en place d'un réseau d'environ 200 Euro-Infocentres, qui sont à la disposition des entreprises pour les informer sur les problèmes juridiques concernant leur activité, les incitations financières, fiscales, sociales et régionales dont peuvent bénéficier, les programmes de R&D européens; les normes en vigueur, les possibilités de trouver des partenaires. La CE a mis à la disposition de ces EIC un fonds documentaire constamment actualisé et la banque de données communautaires. Un réseau de messagerie rapide relie tous les EIC, de sorte qu'ils peuvent aisément informer les entreprises sur la réglementation nationale et les marchés d'un autre pays membre.

- L'amélioration des conditions de coopération inter-entreprises par la mise en oeuvre des instruments de recherche d'un partenaire: le Bureau de Rapprochement des Entreprises; le réseau de conseillers d'entreprises BCNet (Business Coopération Network) en Europe communautaire (450) et dans

quelques pays tiers; les carrefours d'entreprises; les salons annuels d'europartenariat; les messageries et les banques de données, qui sont constituées à travers l'Europe et permettent la circulation rapide d'offres de partenariat.

- L'aide aux entreprises pour faire face aux changements liés au marché unique: une action de formation destinée aux chefs d'entreprises; des mesures financières avec un fonds de capital d'amorçage visant à encourager les investissements transfrontaliers en capital-risque, prenant en compte le financement de projets transnationaux de haute technologie, et octroyant des primes de faisabilité afin d'aider les PME à participer aux programmes de recherche européens (BRITE-EURAM, ESPRIT, RACE, DELTA, BRIDGE, STEP, REWARD, JOULE, EURET... et, notamment, SPRINT, dont l'objectif est de promouvoir l'innovation et les transferts de technologies entre les PME de la CE).

Dans le même domaine de la politique communautaire concernant les PME s'inscrit le mémorandum consacré au renforcement de la compétitivité de ces entreprises dans le marché intérieur, présenté, le 11 novembre 1993, au Conseil "Marché intérieur" de la CE; l'objectif du mémorandum, qui comprend 38 recommandations concrètes, est de permettre aux PME de faire face dans des meilleurs conditions aux changements structurels et de mieux saisir les opportunités offertes par le marché unique. Dans ce but, les mesures recommandées concernent: la concertation plus systématique entre la CE et les organisations représentant les PME; la réduction de l'excès de formalités administratives; l'amélioration de l'accès des PME aux marchés des capitaux et de leur information sur les opportunités du marché unique, notamment en matière de recherche, de sous-traitance, de marchés publics et de soutien au développement local et régional des PME /8/.

Après ce bref passage en revue des lignes directrices et des moyens d'action de la politique industrielle de la CE, il est évident qu'elle a réussi, dans un délai assez court, à mettre au point une conception unitaire de l'approche des problèmes liés à la compétitivité et au développement de l'industrie communautaire, et s'est dotée d'une large panoplie d'instruments d'intervention. La CE est aujourd'hui capable d'affecter des ressources appréciables à ses actions destinées à renforcer la cohésion économique et sociale de ses pays membres et à soutenir la croissance plus forte des activités industrielles de ceux-ci.

La politique industrielle communautaire est un complément des politiques industrielles des pays membres. Chacun de ces pays mène une politique propre, dont les objectifs, les grandes orientations et les moyens utilisés sont établis en fonction de facteurs spécifiques tels que le niveau de développement économique et social du pays, le degré de sa spécialisation industrielle, les avantages comparatifs qu'il possède, les problèmes de ses régions, son intégration dans la division internationale du travail.

L'analyse de l'évolution des politiques industrielles des pays communautaires au cours des deux dernières décennies montre qu'elles ont connu des changements importants en ce qui concerne leurs orientations et les moyens d'action. Par suite de ces changements, les politiques actuelles menées par les pays communautaires présentent quelques traits caractéristiques communs présentés ci-après.

a) Si dans les décennies précédentes la politique industrielle visait surtout à soutenir les industries en déclin et à stimuler les activités dont les perspectives étaient prometteuses, progressivement elle s'est éloignée de ce modèle et s'est orientée vers un ensemble de directions qui n'entravent pas le libre jeu des forces du marché mais qui tentent d'en améliorer ses mécanismes. En fonction de ces directions, les mesures prises par les autorités publiques renforcent les mécanismes du marché ou, le cas échéant, les corrigent, et visent à améliorer les facteurs de production dont l'industrie peut disposer (main-d'oeuvre et infrastructures), et à stimuler par divers moyens leur utilisation efficiente.

b) Dans l'application de ces mesures, le choix des techniques et des moyens d'action les plus efficaces pour stimuler la compétitivité industrielle et l'épanouissement des entreprises, est fait en fonction de plusieurs objectifs: diminuer le coût budgétaire des aides aux secteurs et aux entreprises: assurer un impact plus fort des mesures prises; élargir leur champ d'application dans différents secteurs; maintenir des conditions de concurrence normale au sein de l'économie nationale et au niveau international; assurer l'ouverture vers les marchés internationaux;

c) Au cours des années 70 et au début des années 80, la politique industrielle reposait principalement sur des mesures protectionnistes d'ordre sectoriel. Les programmes sectoriels visaient, ce qu'on l'a déjà souligné au point a), à soutenir les industries déclinantes et à promouvoir les activités liées à l'accélération du progrès technologique, donc les secteurs de haute technologie. L'accent était mis, par conséquent, sur les mesures sectorielles ou verticales, qui s'adressent à des branches d'activités. Au cours de la seconde moitié des années 80 l'approche sectorielle a fait progressivement place à l'approche horizontale, qui comprend des mesures accessibles à toutes les entreprises, quel que soit leur secteur, et qui vise principalement à améliorer la qualité des intrants des activités productives, surtout au travers des investissements intangibles (aides à la R&D, à l'innovation, à la diffusion technologique, à la formation, à l'acquisition de services de conseil). Cette évolution qui favorise l'approche horizontale a déterminé la réduction sensible de l'importance des programmes sectoriels en tant qu'instruments d'action de la politique industrielle.

d) Malgré la prédominance au cours des dernières années de l'approche horizontale, les mesures à définition sectorielle continuent d'avoir encore cours afin de soutenir certains secteurs industriels qui éprouvent des difficultés

d'adaptation aux changements structurels. Des considérations d'ordre stratégique justifient aussi le recours aux mesures sectorielles: l'intensification de la concurrence internationale rend le rôle de certains secteurs industriels particulièrement important pour le développement de beaucoup de pays et pour leur compétitivité internationale.

D'habitude, les programmes sectoriels s'adressent aux industries de l'acier, de la construction navale, parfois de l'automobile, du textile, de la confection, de la chaussure, du papier et de la pâte à papier.

e) Si le recours à l'approche verticale semble s'être intensifié dans les conditions de la récession actuelle, quelques nouvelles directions sont perceptibles dans l'orientation des programmes sectoriels mis en oeuvre au cours des dernières années: la diminution progressive des aides destinées à soutenir les secteurs déclinants, parallèlement avec la revalorisation technologique de ces secteurs et la formation ou le recyclage de leurs salariés; la continuation du soutien accordé aux secteurs de pointe (de forte intensité de la R&D et de faible intensité de ressources matérielles et de travail), souvent dans le cadre des efforts de coopération internationale; l'aide aux secteurs qui créent des technologies génériques ou qui produisent des équipements pour leur dissémination. Il faut souligner que les données statistiques démontrent la diminution continue, dans les fonds disponibles, de la part des programmes destinés à résoudre les problèmes d'ajustement structurel par rapport aux programmes qui favorisent le développement des secteurs à haute intensité technologique, même si actuellement les premiers programmes absorbent la majorité de ces fonds.

f) La reconnaissance relative nouvelle du rôle déterminant des actifs intangibles pour la croissance de la compétitivité des entreprises est un trait qualitatif dominant des politiques industrielles au cours des années 90. La plupart des spécialistes s'accordent à reconnaître que l'amélioration et l'adaptation à "l'état de l'art" des technologies et des entreprises est la meilleure solution pour renforcer leur compétitivité. Afin de faciliter cette adaptation, qui est souvent entravée par le développement insuffisant des savoirs, des "visions stratégiques" et de l'expérience pratique de certaines entreprises, notamment des PME, de nombreux programmes destinés à soutenir et à intensifier les investissements intangibles ont été mis au point dans tous les pays communautaires.

Tenant compte du rôle de plus en plus important joué dans l'ajustement structurel par le facteur "ressources humaines", la politique de la main-d'oeuvre met davantage l'accent sur la formation, le recyclage et la réinsertion des salariés, au détriment de l'aide au maintien de l'emploi, qui tendait à conserver en activité des industries inefficientes et à perpétuer ainsi des déséquilibres structurels.

g) L'établissement d'un environnement favorable à l'activité des entreprises notamment du point de vue fiscal est considéré plus propice à

encourager leur comportement d'investissement que !es incitations fiscales visant à stimuler directement ce comportement. Dans ce sens, tous les pays ont initié des mesures allégeant la fiscalité des gains en capitaux dans les entreprises, et ont introduit de nombreux assouplissements réglementaires, afin d'inciter les marchés financiers à fournir des capitaux propres aux entreprises. Plusieurs pays continuent aussi à encourager les investissements en capital-risque dans les entreprises nouvellement créées.

h) Les politiques concernant ies industries nationalisées suivent la même orientation principale consistant à exposer davantage les entreprises aux forces du marché, ce qui constitue un enseignement extrêmement révélateur pour les économies en transition, où le "paternalisme de l'Etat" envers certaines entreprises publiques est, parfois, encore présent. Ces politiques s'inscrivent dans deux directions majeures: la privatisation totale ou partielle des entreprises publiques, qui a réduit sensiblement dans certains pays l'implication directe de l'Etat dans l'activité industrielle; la restructuration et l'amélioration de l'efficience managé-riale dans les entreprises publiques, afin de renforcer leur compétitivité sur le marché.

i) Les mesures de déréglementation de l'activité économique occupent une place croissante dans les politiques industrielles des dernières années. Des mesures d'ampleur ont visé à écarter les obstacles à la création et à la cessation d'activité engendrés par une réglementation trop stricte, et à réduire les coûts directs imposés aux entreprises par le respect des formalités administratives. Un bon nombre de mesures de déréglementation ont concerné des secteurs autres que l'industrie (notamment les transports, les télécommunications, les banques et les organismes financiers), mais leur impact sur l'industrie a été important, puisque ces mesures tendent à réduire les coûts et à améliorer l'efficience de l'allocation des ressources.

Dans les conditions de l'internationalisation rapide des marchés, qui a modifié profondément le cadre dans lequel doit être formulée la politique de la concurrence, au cours des années 80 les pays communautaires ont adopté une position plus flexible à l'égard des fusions, des acquisitions et des créations d'entreprise; mixtes, même lorsqu'elles conduisaient à un renforcement sensible de la concentration de l'activité économique; la raison qui explique ce changement réside dans le fait que les alliances stratégiques entre firmes, la coopération en matière de R&D et les restructurations ont commencé d'être considérées comme des opérations pouvant conduire au renforcement de l'efficience et de la compétitivité internationale, sans nuire aux consommateurs.

j) Au cours des quatre dernières années, une nouvelle composante a été intégrée dans les politiques industrielles des pays de la CE: la coopération internationale avec les pays de l'ECO. La transition vers l'économie de marché de ces derniers a pour conséquence que la coopération industrielle a été étendue du niveau des autorités publiques, comme avant 1989, au niveau des

entreprises. Un autre changement important concerne l'objet de la coopération: actuellement elle se concentre sur la production et non plus sur l'exportation de biens de consommation et de biens d'équipement.

L'intensification des contacts directs entre les entreprises communautaires et celles des pays de l'ECO représente la meilleure voie du transfert de technologies et de savoir-faire dont ces derniers ont un besoin ardent. Un bon nombre de pays de la CE déploient des efforts systématiques afin de promouvoir la coopération internationale au niveau des entreprises, grâce à la mise en place d'accords portant sur de projets spécifiques, sur l'encouragement et la protection des investissements étrangers, et sur la constitution des partenariats internationaux.

Outre ces orientations générales, qui se retrouvent, en diverses formes concrètes, dans les politiques industrielles des pays communautaires, de nombreux aspects particuliers, dûs aux problèmes spécifiques, marquent les mesures adoptées par chaque pays. A titre d'exemple, on peut citer quelques aspects significatifs de ia politique industrielle poursuivie par certains pays /45, 46, 47, 48/.

En **Allemagne**, la préoccupation dominante est ia restructuration industrielle dans les nouveaux Länder, à travers un pacte de solidarité qui a été conclu en mars 1993 et qui vise à encourager cette restructuration; ainsi qu'à assurer que la charge financière de celle-ci soit répartie équitablement. Les charges pesant sur les échanges et sur les secteurs industriels ont été allégées par la modification de la fiscalité des entreprises et des réglementations publiques, tenant compte du besoin d'investissement lié à la restructuration industrielle des nouveaux Länder. Les programmes d'aide en faveur de la construction navale ont été poursuivis. Le nombre de co-entreprises avec des sociétés des pays de l'ECO, et leur part dans l'ensemble des accords de coopération dans des secteurs autres que la commercialisation ont augmenté sensiblement. Le gouvernement fédéral poursuit la mise en oeuvre d'un ensemble de mesures visant à aider les pays de l'ECO à mener à bien leur transition vers l'économie de marché.

En **Belgique**, la conception et l'application de la politique industrielle ont été décentralisées, un certain nombre de domaines de cette politique étant transférés, intégralement ou partiellement, dans la responsabilité des régions et des communautés linguistiques, dans le cadre d'un système fédéral élaboré spécialement à cette fin.

Au **Danemark**, un programme ample qui vise à encourager les entreprises à créer des réseaux permanents de coopération dans les domaines du développement technologique, de l'utilisation des installations, de l'information sur les marchés et les technologies, a été mis en place. Le délai fixé pour la suppression progressive des prêts indexés destinés à aider la construction navale a été prolongé, et un programme de garantie publique à des conditions commerciales pour ce secteur est devenu opérationnel Pour la

coopération avec les pays de l'ECO, il y a un programme de garantie des crédits à l'exportation vers ces pays, un fonds d'investissement destiné à financer des études de marché, des co-entreprises, des garanties d'emprunts, et un système de garantie des investissements visant à fournir une assurance contre les risques politiques existants dans cette zone.

En **Espagne**, un Plan national de la qualité industrielle, d'une durée de quatre ans, a été mis en place en 1990 afin de renforcer la compétitivité de l'industrie par une amélioration de la conception, de la fabrication et de la qualité des produits (en dehors des mesures visant à introduire des méthodes de contrôle de qualité dans les entreprises, d'autres actions sont prévues en ce qui concerne la formation continue, l'étude des marchés, la consultation commerciale, l'audit interne et externe). La politique de renforcement de la compétitivité industrielle a été continuée; parallèlement aux mesures horizontales, l'ajustement et la restructuration des secteurs traditionnels (l'acier, les textiles et l'habillement) demeurent directions importantes de la politique industrielle. Un programme qui vise à adapter l'industrie des textiles et de l'habillement à l'évolution rapide de la concurrence internationale sur les marchés intérieurs et extérieurs a été mis sur pied. Une stratégie industrielle a été conçue dans le but de stimuler la compétitivité notamment par le biais des facteurs de coût, qui prévoit le raffermissement des secteurs traditionnels, la restructuration des entreprises publiques pour qu'elles puissent fonctionner conformément aux critères du marché, la stimulation des services aux entreprises (particulièrement aux PME), l'amélioration de l'infrastructure technologique, l'encouragement de l'économie d'échelle, l'internationalisation des entreprises.

En **France**, l'évolution de la politique industrielle a connu deux périodes distinctes à partir de 1981; au cours des années 1981-1983, la participation de l'Etat à l'industrie a été fortement intensifiée par la nationalisation des grands groupes industriels, l'élaboration des plans sectoriels pour la sidérurgie, les machines-outils, la technologie de l'information, la chimie et les textiles, le contrôle plus étroit du financement industriel; après 1983, plusieurs groupes industriels ont été privatisés, le secteur financier a été libéralisé et le contrôle de l'Etat sur les prix a été réduit à partir de 1985. Le soutien direct à l'industrie est poursuivi dans les domaines autorisés par les directives communautaires (des subventions à la construction navale et le soutien régional). Pour maintenir l'autofinancement des entreprises aux niveaux élevés enregistrés depuis 1985 et pour augmenter la part de leurs fonds propres, le taux de l'impôt sur les sociétés a été réduit plusieurs fois.

En **Grèce**, l'amélioration de l'environnement nécessaire à une bonne activité de production a été poursuivie par la libéralisation du secteur bancaire, la modernisation du marché des capitaux, la privatisation des entreprises et la création des meilleures conditions de concurrence dans les secteurs économiques. Les principales orientations pour le développement de l'industrie ont été

mises au point; elles exploitent les possibilités offertes par le Cadre communautaire d'appui pour la période 1994-1999. Le programme opérationnel RETEX pour l'industrie textile et de l'habillement (qui s'inscrit dans l'initiative RETEX de la CE) vise à aider les entreprises du secteur à changer de domaine, et à aider les entreprises des autres secteurs à former et à embaucher des travailleurs du textile en chômage.

En **Italie,** la politique industrielle est orientée de plus en plus vers le fonctionnement des marchés et le coût de leurs imperfections, tandis qu'auparavant l'accent était mis sur les interventions des autorités publiques et les subventions accordées aux entreprises d'Etat en difficulté. Le plus épineux problème est la disparité entre le Nord fortement industrialisé et le Mezzogiorno en gros retard de développement, qui fait l'objet d'une attention particulière dans la politique industrielle, et d'une intervention substantielle de la CE par ses fonds structurels. Puisque ce pays était le seul au sein de la CE qui ne disposait pas de mesures antitrust, il a fallu mettre le système juridique italien en concordance avec les directives communautaires. Dans le domaine de la privatisation les progrès ont été lents.

Aux **Pays-Bas,** plus de 85% du budget de l'industrie et de la technologie ont été alloués à la promotion d'activités dans le domaine de l'innovation technologique, une attention spéciale étant accordée aux quatre branches - l'information, les matériaux, la biotechnologie et l'environnement Le budget consacré au programme de soutien à la construction de navires a été diminué. Des mesures ont été prises pour promouvoir la sous-traitance et le transfert de la production à l'étranger dans l'industrie aéronautique. Un programme visant à soutenir les pays de l'ECO et à accroître la coopération avec ceux-ci a été mis en place; par ce programme, une aide financière est accordée aux projets ayant irait au savoir-faire dans les domaines des technologies, de la gestion et de l'administration.

Au Portugal, le Programme spécial de développement industriel (PEDIP) sur cinq ans, qui a pris fin en décembre 1992, a contribué largement à la restructuration de l'industrie conforme à l'évolution des marchés internationaux: la production a été diversifiée et s'est mieux adaptée à la structure de la demande, le poids des produits traditionnels a été réduit, l'efficience énergétique a augmenté, le secteur privé a été dynamisé grâce à l'innovation technologique. Un éventail de programmes ont été lancés dans le but d'offrir une assistance technique pour la modernisation et la restructuration de l'industrie textile et de l'habillement, d'améliorer la productivité et les capacités de gestion, et d'accroître le volume de capital-risque disponible.

Au Royaume-Uni, la sortie de la livre sterling du mécanisme de change du système monétaire européen, en septembre 1992, a déterminé une sensible dépréciation de la valeur de la monnaie sur les marchés de change et a fortement frappé la compétitivité de l'industrie. Pour encourager l'investissement, de nombreuses mesures fiscales ont été prises, visant

spécialement l'assouplissement des règles régissant le financement de projets du secteur public par le secteur privé. Une mesure avec un impact particulièrement positif sur l'industrie a été l'assouplissement de la politique monétaire par la réduction sensible des taux de base (de 10,5% en janvier 1992 à *6%* en janvier 1993).

*
* *

Le bref tour d'horizon des politiques industrielles des pays communautaires démontre clairement l'existence d'un large éventail d'options en fonction de facteurs déterminants mentionnés au commencement de ce chapitre.

Cependant, malgré cette diversité appréciable, deux tendances majeures peuvent être décelées: les politiques des pays en retard de développement sont orientées notamment vers la création d'un environnement favorable à la croissance économique (surtout par la mise en oeuvre de mécanismes de plus en plus complexes de marché), et vers la restructuration de l'industrie dans son ensemble sur la base des programmes nationaux; pour les pays les plus développés, leurs politiques industrielles concentrent une bonne partie des mesures vers le développement accéléré des secteurs de pointe, qui ont un fort effet d'entraînement sur les autres secteurs de l'économie.

1.2. Mutations structurelles au sein du secteur manufacturier des pays communautaires

Les économies de marché évoluent toujours en réponse à des changements de l'environnement économique.

Sous l'impact des mesures et des actions entreprises conformément aux lignes directrices des politiques industrielles, qui ont changé en mesure appréciable l'environnement économique, dans les vingt dernières années les pays communautaires ont connu des profondes mutations structurelles de leurs industries. Ces mutations s'inscrivent dans celles économiques d'ensemble, produites au niveau de grands secteurs de l'économie, qui ont été si importantes que beaucoup de spécialistes considèrent cette période comme une de transition économique, comprenant par cela le passage d'un état à l'autre.

L'analyse du changement structurel des parts du PIB imputables aux grands secteurs (agriculture, industrie, services) relève un déplacement important de la production réelle vers les services et les industries manufacturières de haute technologie. Dans les grands pays de la CE, selon les données d'une étude de l'OCDE, ces changements au cours des années 1960-1985, en prix courants, ont été, respectivement pour les secteurs énumérés: en Allemagne de -4,1 %, -12,0%, 16,1%; en France de -6,7%, -4,6%, 11,3%; au Royaume-Uni de -1,8%, -5,8%, 7,6% /42/. Dans le domaine des services, qui ont été le

seul grand secteur dont le poids a augmenté, le commerce, les banques et les assurances, l'immobilier et les services aux entreprises ont présenté la croissance la plus marquante. La même étude montre que l'indice du changement structurel de la production (variation annualisée en %) a été pour le Royaume-Uni de 1,02 (au cours de la période 1968-1984), pour l'Allemagne de 0,72 (période 1978-1986) et pour la France de 0,68 (1972-1985), en comparaison avec le Japon qui a connu le plus haut niveau (de 1,04; 1970-1985), et les Etats Unis (0,76; 1972-1985).

Dans le contexte de ces changements d'ensemble, les structures industrielles ont subi des importants changements structurels compositionnels (les modifications des parts relatives de différentes branches d'activité dans l'ensemble de la production, de l'emploi et des échanges, par exemple), par opposition aux changements cycliques.

A l'intérieur du secteur manufacturier, la part des diverses industries dans la valeur ajoutée totale du secteur s'est considérablement modifiée entre le début des années 70 et la fin des années 80, au sens que les industries à faible intensité technologique et à forte intensité de main-d'oeuvre et de ressources naturelles ont perdu de leur poids, au profit des industries qui utilisent des technologies de haut niveau ou intermédiaires, sont fondées principalement sur l'exploitation des résultats de la recherche scientifique, et offrent des larges possibilités d'économie d'échelle. Pour l'ensemble du secteur manufacturier, "l'indice du changement structurel compositionnel (calculé sur la base des prix constants de 1985) a été, au cours de la période 1970-1989, de 11,7 au Danemark, 9,6 en Allemagne, 5,9 au Royaume-Uni, 5,4 en Italie (1980-1989) et 2,7 en France (1980-1989); il faut noter que les quatre grands pays européens ont réalisé des indices assez modestes par rapport au Japon (22,3) et aux Etats Unis (11,1) /48, Source: OCDE, base de données STAN; Division EAS/.

L'analyse plus détaillée, à l'intérieur du secteur manufacturier, du poids des diverses industries dans la valeur, ajoutée totale du secteur, met en évidence que l'évolution de ce poids varie sensiblement selon la catégorie d'industries et le pays. Les conclusions d'une telle analyse peuvent être esquissées comme suit:

- La ventilation de ce poids entre les industries à forte, moyenne et faible intensité technologique montre l'orientation plus nette du Danemark, de l'Italie, des Pays-Bas et du Royaume-Uni vers les secteurs de haute technologie, et de l'Allemagne vers les industries à haute et moyenne intensité technologique. La contribution la plus importante au développement des industries à haute intensité technologique ont eu l'informatique et l'industrie pharmaceutique au Royaume-Uni, l'aéronautique et l'industrie pharmaceutique en Italie, l'industrie aérospatiale en France. Au cours de la période 1980-1990, la part des industries de haute technologie dans la valeur ajoutée totale du secteur manufacturier a augmenté dans tous les pays: en Allemagne de 17,8% à 20,5%

(1980-1989); au Danemark de 10,1% à 13,1%; en Italie de 12,6% à 14,1%; aux Pays-Bas de 15,9% à 16,5% (1980-1989); au Royaume-Uni de 16,9% à 19,7% (1980-1988). En Allemagne, le poids des industries de moyenne technologie a augmenté de 31,7% à 36,6%, tandis que dans les autres pays la croissance a été plus faible et le Royaume-Uni a même enregistré une baisse.

- La majeure partie du gain de poids réalisé dans les industries manufacturières de haute technologie est due au secteur de l'équipement électronique et des. composants et, notamment, aux machines de bureau et aux ordinateurs. Ce gain a été compensé, dans tous les pays, par des diminutions des industries de faible technologie, et dans certains pays, par des diminutions des industries de moyenne technologie; les industries les plus affectées ont été celles des métaux ferreux, de la fabrication de produits métallurgiques, du raffinage du pétrole, des constructions navales, des textiles et de l'habillement.

- La spécialisation des pays dans les industries de haute technologie reflète soit l'existence d'un avantage comparatif (capital humain, infrastructure technologique), soit une option délibérée des gouvernements, soit des raisons politiques (un fort secteur de défense), soit, enfin, une combinaison de ces facteurs.

- La ventilation du même poids entre industries à salaires élevés, moyens et faibles démontre des tendances pareilles: sensible croissance dans tous les pays de la part des industries à salaires élevés; variations divergentes de la part des industries à salaires moyens (croissance dans tous les pays, sauf l'Italie et le Royaume-Uni); diminution de la part des industries à salaires faibles, sauf les mêmes deux pays.

- Les industries à forte intensité de ressources naturelles ont vu, dans tous les pays, leur part diminuée dans la valeur ajoutée totale du secteur manufacturier, à l'exception de l'Italie qui a enregistré une augmentation insignifiante.

- La part des industries à forte économie d'échelle a augmenté dans tous les pays et, notamment, en Allemagne (de 30,8% en 1980 à 34,7% en 1989).

- Les industries basées sur l'exploitation des ressources naturelles sont celles qui présentent un degré de spécialisation plus élevé; dans les pays où elles existent, ces industries sont, en général, relativement importantes, reflet indubitable d'un avantage comparatif (au Royaume-Uni, par exemple).

Ces changements structurels ont été déterminés par plusieurs facteurs, qui ont agi différemment dans les divers pays.

a) Le changement technologique s'est avéré comme ayant un rôle important dans l'évolution des industries tant en expansion qu'en déclin: pour les industries à fort développement - par la poussée des innovations, de la mise au point des nouvelles technologies génératrices et diffusantes; pour les industries en perte de vitesse - par la diminution, dans l'ensemble du secteur industriel, de l'utilisation des produits de ces industries.

b) Dans le même sens a agi un autre facteur important - les échanges internationaux. Ils ont contribué à l'expansion des activités de haute technologie et à la diminution de la production dans les industries de moyenne et, notamment, de faible technologie. D'ailleurs, pour certains pays les exportations ont constitué le moteur principal de la croissance du poids des industries à haute intensité technologique dans la production totale du secteur manufacturier, le changement technologique et la demande intérieure, bien qu'importantes, ayant un rôle secondaire pour ces pays (l'Allemagne, par exemple).

c) La productivité de la main-d'oeuvre a constitué également un facteur d'influence notable, ses variations ayant un impact manifeste sur la structure de l'emploi.

d) Enfin, la substitution de marchandises nationales aux marchandises importées, le dernier facteur qui peut être pris en considération, a eu un rôle assez réduit, pour tous les pays, dans la croissance des diverses industries.

La décomposition par facteurs d'influence des taux de croissance réelle annuelle pour les branches dont la production a le plus augmenté au cours des années 70 et 80 relève que les sources de cette croissance ont varié d'un pays à l'autre. Les classements des industries à plus forte croissance et les facteurs dominants qui l'ont influencé pour chaque branche, établis pour trois grands pays de la CE, sont présentés dans le tableau suivant.

Tableau 1

Les industries de l'Allemagne, de la France et du Royaume-Uni dont la production a le plus augmenté et le facteur dominant

Allemagne (1978-1986)	France (1972-1985)	Royaume-Uni (1968-1984)
Informatique(E)	Informatique(DIF)	Informatique(E)
Aérospatiale(E)	Electronique(E,DIF)	Electronique(E)
Plastiques(E)	Produits pharm.(DIF)	Ind.extractives(E)
Ind.électrique(E)	Plastiques(DIF)	Produits pharm.(DIF)
Automobile(E)	Bois(E)	Plastiques(T)
Les facteurs:	DIF-demande intérieure finale; E-exportations; T-technologie	

Source: 1421.

Le tableau révèle: l'existence de beaucoup de similitudes entre pays en ce qui concerne les industries qui ont connu la plus forte croissance de la production (l'informatique, l'électronique, les plastiques); les industries qui ne

figurent que pour un pays (bois pour la France, industries extractives pour le Royaume-Uni) témoignent d'avantages comparatifs spécifiques possédés par le pays respectif; dans la plupart des industries, les exportations ont constitué le facteur dominant de la croissance, notamment en Allemagne; la demande intérieure finale a été, en France, le facteur dominant qui a soutenu la croissance des premières quatre industries; au Royaume-Uni, les moteurs de la croissance ont été les exportations (pour trois industries), la demande intérieure finale et la technologie.

L'analyse des changements structurels produits au niveau du secteur manufacturier de quelques pays communautaires met en même temps en évidence certains aspects intéressants concernant l'orientation et la mise en place de leurs politiques industrielles.

a) Ces politiques ont, souvent, un effet inégal sur les différentes industries. La décomposition par sources de la croissance de la production montre comment l'importance relative des facteurs qui influent le changement structurel diffère d'une industrie à l'autre. Tandis que les industries de haute technologie sont très sensibles aux exportations, d'autres industries sont particulièrement vulnérables aux importations (l'industrie des textiles) ou au changement technologique (le raffinage du pétrole). Du fait de ces différences de l'action des facteurs sous-ja-cents au changement structurel, les politiques qui ne sont pas établies pour certaines industries peuvent aboutir à des résultats très différents d'une industrie à l'autre.

b) Ces effets inégaux se concrétisent dans des coûts d'ajustement qui présentent des grandes disparités d'une branche à l'autre. Ces coûts concernent les dislocations de la main-d'oeuvre, de l'infrastructure et des investissements qui accompagnent le changement structurel (le recyclage de la main-d'oeuvre; le coût du chômage, les déplacements géographiques de la demande d'investissement en infrastructure etc.). Du fait de ces coûts différents, le rythme du changement structurel de diverses industries varie dans des limites larges, et donc les politiques conçues pour contenir ces coûts doivent tenir compte de disparités sectorielles existantes.

c) L'ampleur et les directions du changement structurel diffèrent largement d'un pays à l'autre, en raison tant de caractéristiques de l'industrie nationale que de son intégration dans l'environnement international. A cet égard, les barrières commerciales, notamment tarifaires, ont régressé fortement au cours des deux dernières décennies, mais les subventions directes à l'industrie, les subventions aux exportations, les barrières non-tarifaires (accords volontaires d'exportation, par exemple) ont encore cours, provoquant des distorsions dans la nature et l'ampleur du changement structurel des divers pays. Cependant, la meilleure voie de- réagir aux changements de l'environnement économique et commercial international, qui doit se retrouver dans une orientation prioritaire de la politique industrielle, reste l'exposition des industries aux échanges internationaux,

d) Le renforcement de la capacité des entreprises de faire face à la concurrence internationale suppose le remplacement des politiques défensives par des politiques actives, visant à accroître la sensibilité des entreprises aux changements survenus dans l'environnement économique intérieur et international surtout par la promotion des investissements immatériels, la privatisation, la déréglementation et la diminution progressive de l'aide aux entreprises en difficulté. Il est tout à fait évident que le changement structurel dans n'importe quelle industrie est plus facile à réaliser dans les conditions d'une forte croissance économique. Or, cette croissance peut être mieux soutenue lorsque les entreprises sont dynamisées et supérieurement adaptées aux exigences du changement.

Le troisième niveau sur lequel port l'analyse du changement structurel, après ceux de l'économie et du secteur manufacturier, est celui de chaque industrie.

A ce niveau, les industries qui ont subi au cours des deux dernières décennies les changements structurels les plus profonds ont été celles de la sidérurgie, de l'industrie chimique, de la construction navale, des textiles et de l'habillement. Les voies adoptées pour l'ajustement structurel de ces industries, bien que diversifiées, s'alignent à quelques directions générales: le renforcement de la compétitivité des industries par la modernisation de l'appareil productif, i'intro-duction de nouvelles technologies, l'orientation progressive vers les produits incorporant plus de valeur ajoutée, la formation à un niveau supérieur de la main-d'oeuvre; le recours à des mesures protectionnistes; la reconversion de certaines zones industrielles.

La restructuration profonde de la sidérurgie communautaire a poursuivi, à partir de la fin des années 70, l'adaptation de l'offre à la demande par une réduction des capacités de production et par la modernisation des équipements. Des mesures internes (quotas de production, surveillance des échanges et des prix etc.) ont été complétées par une protection du marché européen à l'aide des limitations des importations en provenance des pays tiers. Dans les dernières années, l'objectif poursuivi a été de rétablir le libre jeu de la concurrence par la suppression des quotas de production (depuis fin 1988), la libéralisation des prix et la diminution progressive des aides nationales.

Dans l'industrie chimique, la restructuration a été principalement liée à l'introduction de nouvelles technologies de fabrication et de nouveaux produits, l'automatisation des installations, la protection de l'environnement.

La construction mécanique, qui est un domaine de prédilection des PME, a subi une large modernisation à travers l'automatisation, l'introduction des systèmes de haute technologie, la robotisation et la mise en place de nouveaux équipements de contrôle et de transport inter-phases.

Les voies adoptées pour l'ajustement structurel de **la construction navale** ont consisté dans la protection sur le plan extérieur par des arrangements

avec les pays concurrents concernant, les volumes de la production, et dans la reconversion des zones de chantiers navals (le programme communautaire RENAVAL dans le cadre du FEDER) au travers de la création d'activités nouvelles, l'amélioration de l'équipement existant et la stimulation de l'innovation.

L'industrie textile et du l'habillement, qui a perdu plus d'un tiers de ses emplois depuis le milieu des années 70, a subi également une profonde restructuration au travers de l'acquisition d'un équipement plus performant, qui a entraîné un fort accroissement de ia productivité, et la spécialisation dans des produits incorporant plus de valeur ajoutée.

*

* *

Cette incursion dans le domaine de la politique industrielle de la CE et de ses pays membres, ainsi que dans les changements structurels qui se sont passés dans les deux dernières décennies au sein de l'industrie manufacturière de ces pays, a été considérée nécessaire parce que ces éléments définissent l'environnement de l'activité des PME industrielles. Le secteur des PME s'intègre organiquement dans cet environnement; il subit la forte influence de celui-ci et, à son tour, par sa présence, son dynamisme et sa mobilité l'influe intensément, provoquant des mutations structurelles importantes.

1.3. La présence des PME dans le tissu industriel des pays communautaires

L'essor des PME est le fait marquant du développement économique, en général, et industriel, en particulier, des pays communautaires au cours des deux dernières décennies.

Jusqu'au milieu des années 70, la modernisation des économies occidentales est allée de pair avec une concentration accrue de l'activité de production. Mais dans les années 80 la tendance s'est inversée: les petites firmes ont connu une expansion soutenue et leur poids a augmenté au détriment des grandes entreprises, tant en Europe occidentale qu'aux Etats Unis et au Japon. L'Allemagne est le seul pays industrialisé qui a fait exception à ce phénomène, la part de ses petites entreprises restant stable.

Cependant, ce développement explosif du secteur des PME n'a pas été accompagné d'une intensification, dans la même mesure, des efforts visant à mettre au point des statistiques détaillées comparables entre pays concernant l'état des PME, afin de mener à bien des analyses plus fines et des évaluations qu'on souhaite entreprendre sur ce domaine. L'intérêt qui existe à présent au niveau mondial pour le rôle économique du secteur des PME a déterminé les organismes internationaux (CE - DGXIIÏ et EROSTAT, OCDE, le Bureau de Statistique des Nations Unies) à développer des systèmes de données

chiffrées à cet égard. Plusieurs pays sont également en train de mettre au point des statistiques détaillées qui devraient leur permettre de décrire d'une manière plus complète le rôle des PME dans leurs économies. Pour l'instant, cependant, les analyses plus approfondies se heurtent de difficultés concernant la disponibilité et la comparabilité des données.

Il n'existe pas une définition unique pour les PME. Les statistiques qui les concernent de la CE reposent sur trois critères: effectifs inférieurs à 500 salariés; actif net inférieur à 75 millions d'écus; non-appartenance à un groupe dont la tête n'est pas elle-même une PME (part maximale du capital total détenue par une grande firme fixée à 33%). Au-delà de cette définition, chaque pays a ses propres critères pour délimiter les PME: en Allemagne, il existe une définition statistique des PME qui repose sur le critère de l'effectif (jusqu'à 499 personnes) et du chiffre d'affaires (jusqu'à 25 millions de DM); en France, le seuil utilisé pour définir les PME est fixé à 500 salariés (les statistiques retiennent généralement comme critère principal l'effectif salarié de 10 à 500 personnes); en Italie il n'y a pas de définition juridique des PME; au Royaume-Uni, dans l'industrie le critère de définition est le nombre de salariés (inférieur à 200) etc.

Tenant compte de la définition adoptée au niveau de la CE, le premier Rapport annuel 1993 de l'Observatoire Européen pour les PME estime qu'en 1988 il y avait 14,6 millions d'entreprises dans le secteur privé de ia CE, dont plus de 99,9% étaient des PME. Ce nombre comprenait 13,6 millions de micro-entreprises (de 0 à 9 employés), dont 6 millions étaient des sociétés unipersonnelles, 920.000 petites entreprises (de 10 à 99 employés), 70.000 entreprises moyennes (de 100 à 499 employés); dans la même année, le nombre de grandes entreprises était de 13.000. L'entreprise moyenne dans les pays communautaires compte, si on inclut les grandes entreprises, un peu plus de 6 salariés; ce chiffre varie de 3 en Grèce à 10 aux Pays-Bas. En même temps, la PME moyenne compte presque 4,5 personnes. La taille moyenne des entreprises est la plus grande dans le secteur de l'industrie; le commerce et le bâtiment sont les secteurs qui comptent le plus grand nombre de PME /8,55/.

Au cours de la période 1989-1992, la croissance annuelle du nombre des entreprises est estimée à 1,9%, soit une augmentation de 300.000 entreprises par an. En 1992, le nombre d'entreprises de la CE, à l'exclusion du secteur primaire, était d'environ 15,7 millions. Dans la croissance globale du nombre des entreprises communautaires, le nombre de micro et de petites entreprises a augmenté de 1,1 million, celui de moyennes entreprises est resté constant et celui des grandes entreprises a diminué d'environ 500. Les taux de natalité et de mortalité des entreprises ont été estimés respectivement à 10% et 8%; ces taux ont été plus faibles dans les secteurs industriels, ce qui fait la preuve de la tertiarisation de l'économie communautaire.

Dans l'industrie des pays de la CE, 46% des salariés forment l'effectif des PME appartenant à ce secteur (PMI). Les différences entre pays sont grandes: en 1991, 38% des effectifs industriels de l'Allemagne et du Royaume-Uni travaillaient dans les PMI, contre 72% en Espagne et 61% en Italie. Le tableau 2 met en évidence que les disparités concernant les effectifs des PMI se maintiennent à l'égard de la valeur ajoutée: la part des PMI allemandes dans la valeur ajoutée totale de l'industrie est sensiblement moindre par rapport à celle des PMI espagnoles et italiennes; la France se situe dans la moyenne communautaire /33, 34/.

Tableau 2

La place des FMI dans les grands pays communautaires, en 1988 et 1991

		(% des entreprises industrielles)				
		All	Es	Fr	It	RU
1	2	3	4	5	6	7
Nombre d'entreprises	1988	94,0	...	96,3	98,0	93,0
	1991	94,0	97,7	96,3	97,9	95,.
Effectif	1988	38,4	...	48,8	60,0	44,0
	1991	38,4	71,9	49,6	60,6	37,8
Valeur ajoutée	1988	33,3	...	38,6	51,6	39,0
	1991	33,8	66,1	39,5	52,3	...

Note: pour le Royaume-Uni, les années 1984 et 2991; en 1988, valeur ajoutée hors taxes
Sources: Structure et activité de l'industrie, 1989, OSCE; EUROSTAT 1992.

Il faut souligner que la comparaison directe des résultats entre deux années se heurte à des difficultés d'interprétation, puisque les entreprises changent d'activité et franchissent les tranches de taille. Cependant, il est évident que, même tenant compte du manque de comparabilité parfaite entre les données concernant diverses années, la part des PMI dans l'ensemble de l'industrie est restée stable en Allemagne et a augmenté très peu en France et en Italie.

Dans les mêmes grands pays, le poids des PMI dans la valeur ajoutée de quelques secteurs manufacturiers montre les orientations prépondérantes de ces entreprises, qui varient d'un pays à l'autre (Tableau 3).

Dans tous les pays analysés, selon leur contribution à la valeur ajoutée brute de l'industrie, les PMI s'orientent notamment vers la fabrication d'ouvrages en métaux, la construction de machines mécaniques, les

instruments de précision et optique, l'industrie textile, de la chaussure et de l'habillement, l'industrie du bois et meuble, l'industrie du papier, imprimerie, édition; dans ces secteurs, le poids des PMI dépasse toujours la moitié de la valeur ajoutée brute de l'industrie. Le secteur du caoutchouc et de la transformation des matières plastiques connaît aussi une contribution importante des PME. Dans tous les secteurs industriels le poids des PMI italiennes est supérieur à celui enregistré dans les autres pays du fait de leur prépondérance dans la structure de l'industrie.

Tableau 3

Le poids des PMI dans la valeur ajoutée brute de l'industrie, par secteurs, en 1987 (%)

1	2	3	4	5
25. Industrie chimique	16,7	34,1	43,4	29,6
31. Fabrication ouvrages en métaux	61,3	69,8	87,8	68,8
32. Construction de machines mécaniques	43,2	64,7	70,5	59,8
34. Construction électrique, électronique	18,6	26,2	45,2	39,1
35. Automobile, pièces détachées	3,5	9,8	18,0	16,7
37. Instruments de précision. Optique	52,3	65,9	78,9	69,8
43. Industrie textile	60,3	67,4	83,6	n.c.
45. Chaussure, habillement	74,2	78,2	89,5	n.c.
46. Industrie du bois et meuble	60,5	88,2	92,3	n.c.
47. Industrie du papier. Imprimerie. Edition	n.c.	65,9	62,5	62,2
48. Industrie du caoutchouc. Transformation des matières plastiques	47,7	47,3	72,9	64,3

NACE - Nomenclateur des activités économiques dans la CE.

Source: OSCE – EUROSTAT.

A la suite de l'analyse effectuée, s'impose la conclusion que dans les grands pays de la CE les PMI présentent de nombreux points communs et différences.

a) Dans les économies de ces grands pays, les années 60 ont été caractérisées par un déclin accentué des PMI en Allemagne et en France, un arrêt du déclin des PMI au Royaume-Uni, et un développement fort de leur secteur en Italie; au milieu des années 70, ces tendances sont renversées et commence une diminution relative de la part des grandes entreprises et un renouveau des PMI, grâce aux politiques mises en place et destinées à favoriser leur essor. Ce renouveau est caractérisé par l'expansion rapide des très petites entreprises industrielles, la résistance des entreprises industrielles moyennes à la régression grâce à la souplesse de leur structure, et

l'accroissement du nombre des PME dans le secteur des services, lié à la tertiarisation de l'économie. L'accroissement de la place relative des PMI dans l'industrie au cours des quinze dernières années a trois causes principales: la baisse générale des effectifs dans les grandes entreprises (certaines grandes firmes en difficulté ont licencié une bonne partie de leur personnel et sont entrées dans la catégorie des PMI); la filialisation ou l'externalisation de certaines activités annexes; le recours accru à la sous-traitance de spécialité.

b) Dans les pays analysés, sauf l'Allemagne et le Royaume-Uni, les PMI représentent la moitié et même plus des effectifs et entre un tiers et deux tiers de la valeur ajoutée de l'industrie.

c) En Allemagne et au Royaume-Uni les PMI sont proportionnellement moins nombreuses que dans les autres pays. En même temps, elles sont les plus grandes: dans ces deux pays, les PMI de 100 à 499 salariés représentent au moins 25% du nombre total des PMI, alors qu'il est d'environ 18% en France et inférieur à 15% en Espagne et en Italie (la taille moyenne de toutes les entreprises allemandes est beaucoup plus élevée que, par exemple, en France: 207 personnes contre 113).

d) Les PMI prédominent pratiquement dans les mêmes secteurs:

- Biens de consommation: textile, habillement, chaussure, bois et meuble, imprimerie, édition;
- Biens d'équipement: construction de machines mécaniques, instruments de précision, optique;
- Biens intermédiaires: fabrication d'ouvrage en métaux, papier et carton.

e) Dans le cadre de ces orientations générales vers les divers secteurs industriels, il y a des disparités plus ou moins manifestes d'un pays à l'autre, dues aux différences historiques, culturelles, économiques et géographiques qui les séparent.

En ce qui concerne les PMI françaises, dont l'activité a fait l'objet d'une recherche plus approfondie, on l'a montré déjà que leur secteur se situe au niveau de la moyenne communautaire du point de vue de son poids dans le nombre des entreprises industrielles, dans les effectifs de l'industrie et dans la valeur ajoutée. Mais l'évolution des principales grandeurs des PMI au cours des années 1981-1991, pour aboutir à l'état présenté dans le Tableau 2, a été sensiblement différente de celle de l'industrie française en ensemble. Ainsi, prenant comme base 100 le niveau de l'année 1981, le nombre des PMI s'est diminué à 89,9%, tandis que le nombre total des entreprises industrielles a décru à 84,7%; les effectifs des PMI ont connu une moindre diminution par rapport à celle des effectifs industriels (de 17,8% contre 23,8%); le chiffre d'affaires (en francs courants) des PMI a augmenté, au cours de la même période, à 195,6% et celui de l'industrie à 187,7%; dans les domaines de l'exportation et des investissements, le comportement des PMI a été également meilleur par rapport à celui de l'industrie (les exportations - les PMI:

232,3%, l'industrie: 209,4%; les investissements - les PMI: 274,8%, l'industrie: 225,0%) /32A

Aspects intéressants présente la répartition des PMI par grands secteurs industriels, par secteurs de haute, moyenne et faible technologie, et par industries.

Par grands secteurs industriels, la répartition des effectifs des PMI (de 10 à 499 salariés) se présentait, en 1989, de cette façon: biens de consommation - 38%. biens d'équipement - 28%, biens intermédiaires - 34%, ce qui démontre l'orientation prépondérante des PMI vers les industries de biens de consommation et, dans une moindre mesure, vers celles du secteur de biens intermédiaires.

Selon l'intensité technologique, le poids des PMI dans les principales grandeurs des secteurs de haute, moyenne et faible technologie a été, en 1988, respectivement:

- pour les effectifs: 30,8%; 39,0%; 68,4%;
- pour le chiffre d'affaires HT: 26,1%; 29,6%; 58,5%;
- pour la valeur ajoutée HT: 24,8%; 32,1%; 60,6% /32/."

Plus de la moitié du chiffre d'affaires et de la valeur ajoutée des PMI est réalisée dans les secteurs de faible technologie, où elles sont implantées avec plus de 68% de leurs effectifs. Au contraire, la participation des PMI dans les secteurs de pointe est relativement faible: d'environ un quart du chiffre d'affaires et de la valeur ajoutée des industries de haute technologie.

En détaillant l'analyse sur les industries de haute technologie, la participation des PMI au chiffre d'affaires de ces industries apparaît plus importante dans les secteurs suivants (selon la NAP - nomenclature française des activités et des produits): mécanique de précision (73%), parachimie (48%), pharmacie (46%), électronique ménagère (42%) et chimie organique (40%). Cette participation est plus faibie dans les autres industries de haute technologie - électronique professionnelle (28%), matériel électrique (28%), informatique (10%) et aéronautique (4%) /35/.

L'analyse de la répartition des PMI par industries et de son évolution au cours des dernières années met en évidence les changements importants produits. Le poids des PMI dans le chiffre d'affaires HT de l'industrie a augmenté le plus, au cours de la période 1986-1991, dans la fabrication de machines agricoles (+13,3%), l'industrie textile (+13%), la fabrication de machines-outils (+12%), la métallurgie et première transformation des métaux non-ferreux (6,7%), le travail des métaux (+5,8%), la fabrication du matériel électrique (+5,4%), la fabrication d'instruments et de matériel de précision (+5,4%). Au contraire, dans d'autres industries le poids des PMI a baissé: la fabrication d'articles en cuir (-24,0%), l'industrie pharmaceutique (-14,4%), l'industrie de l'ameublement (-5,9%); les plus fortes diminutions ont été enregistrées dans la construction navale (de 36,7% en 1986 à un pourcentage

insignifiant en 1991) et l'industrie de fils et fibres artificielles et synthétiques (de 16,1% à 0 pratiquement).

En 1991, les industries dans lesquelles le poids des PMI dans leurs effectifs, chiffre d'affaires HT, exportation et valeur ajoutée HT dépassait deux tiers étaient le travail des métaux, la fabrication des machines agricoles (à l'exception des exportations), la fabrication des machines-outils, l'industrie textile (à l'exception des exportations), l'industrie de l'habillement, le travail mécanique du bois, l'industrie de l'ameublement, l'imprimerie, presse, édition.

Un domaine auquel les PMI font largement recours est celui de la sous-traitance industrielle. Au cours des années 70 et jusqu'au début des années 80, les achats de sous-traitance ont progressé plus vite que les ventes, surtout en ce qui concerne la sous-traitance de spécialité qui a représenté, en 1991, près de 71% des achats de sous-traitance industrielle. Cette croissance s'explique par le fait que, à la recherche des produits et des technologies nouvelles, plus sophistiquées, un nombre de plus en plus grand d'entreprises font appel à la sous-traitance de spécialité, nécessité qui est d'autant plus forte pour les PMI. En 1991, le poids des PMI dans la sous-traitance industrielle a été de 23,7%, contre celui des grandes entreprises - 67,4%, mais le recours de ces dernières à la sous-traitance, rapporté à leur production, n'est pas supérieur à celui des PMI. Pour les PMI, le poids de la sous-traitance de spécialité dans l'ensemble de leurs achats de sous-traitance industrielle a été d'environ 70%.

L'analyse du comportement et des performances des PMI par rapport à l'ensemble de l'industrie affermit la conviction que ces entreprises font une très bonne figure dans le développement industriel Par exemple, en 1989, le ratio valeur ajoutée/chiffre d'affaires a marqué un niveau supérieur pour les PMI par rapport à l'industrie (36,3% contre 34,1%); par grands secteurs industriels, les niveaux de ce ratio ont été, respectivement, de 36,4% et 34,0% dans les biens de consommation, de 38,9% et 33,5% dans les biens d'équipement, et de 34,5% et 35,2% dans ies biens intermédiaires. Pour d'autres ratios (chiffre d'affaires/effectif, exportations/chiffre d'affaires, excédent brut d'exploitation/chiffre d'affaires, investissement/chiffre d'affaires, investissement/valeur ajoutée, excédent brut d'exploitation/valeur ajoutée) les performances des PMI sont inférieures à celles de l'industrie, mais les différences sont, souvent, assez réduites (par exemple, le niveau du ratio excédent brut d'exploitation/chiffre d'affaires a été, dans la même année 1989, de 9,4% pour les PMI et de 10,6% pour l'industrie; le ratio investissement/valeur ajoutée a enregistré les niveaux de, respectivement, 12,6% et 14,2% etc.).

L'innovation technologique est un domaine auquel certaines PMI consacrent un effort notable, étant donné qu'elle est au centre du processus de constitution d'un avantage compétitif. En 1989, moins de 5% des PMI de 20 à 500 salariés faisaient un effort d'innovation important en s'appuyant sur une

recherche interne. Dans le secteur de biens de consommation, où les PMI sont les plus nombreuses, peu d'entreprises développent une activité de recherche, à l'exception de la parachimie-pharmacie. Une enquête annuelle d'entreprise effectuée par le Service des statistiques industrielles (SESSI) sur les sources d'innovation selon la taille des entreprises, montre qu'en 1990 81,7% des entreprises de 20 à 99 salariés et 93,3% de celles de 100 à 499 salariés (% en nombre d'entreprises innovatrice) ont recouru à au moins un type de sources internes (R&D interne, études, brevets); pour les sources externes (R&D externe, R&D du groupe, droits brevets) les chiffres sont, respectivement, de 58,1% et 72,5%; à un niveau élevé se situe le recours à des intrants technologiques (utilisation novatrice des biens d'équipement, utilisation des matériaux nouveaux) - 82,7%, respectivement 89,0%. Le marché est la force dominante d'impulsion de l'innovation (market pull), mais elle ne doit pas cependant cacher la dynamique des efforts technologiques propres des PMI (technology push): près de 60% des entreprises innovatrices (y compris les grandes entreprises) estiment que leurs décisions d'innover ont été déterminées par la pression du marché contre 26% par une poussée de la technologie /34/.

Un dernier aspect lié au comportement des PMI concerne leur dynamique, vue du point de leur natalité et de leur mortalité. La création d'entreprises est, généralement, limitée aux très petites unités; au contraire, la reprise est un phénomène dont l'ampleur est proportionnelle avec la taille des entreprises. La cessation d'activité productive est un problème qui touche les petites entreprises dès leurs premières années d'existence, en raison de leurs déficiences sur le plan de la gestion, du marketing et du financement. On peut estimer à 10% le nombre des entreprises qui, chaque année, se créent ou cessent leur activité. Les cessations d'activité sont réparties, pour 60% des cas, dans le secteur de biens de consommation où les PMI sont les plus nombreuses, et pour respectivement 20% des cas dans les industries de biens d'équipement et de biens intermédiaires.

*

* *

La conclusion de ce chapitre va de soi: les PMI ont une présence active dans l'industrie des pays communautaires. En fonction de pressions des marchés intérieurs et internationaux, elles contribuent pleinement au renouvellement du tissu industriel et à la croissance de sa compétitivité. Elles forment un univers où régnent la diversité et le dynamisme, qui font d'ailleurs leur force redoutable. Ces sont des fortes raisons pour que la création et le développement des PMI, ainsi que leur compétitivité, soient au centre des préoccupations des responsables de la politique industrielle dans tous les pays communautaires.

1.4. Politiques et mesures visant les PME

La politique d"aide aux PME constitue une composante principale de la politique industrielle de tous ies pays de la CE.

L'examen des mesures prises au cours des dernières années sur la base de cette politique montre que ses directions principales établies au début des années 80 ont été maintenues. Ces directions sont liées à la stimulation de l'esprit d'entreprise, à la création de nouvelles firmes et, principalement, à la promotion du développement des PME grâce à la mise en place d'un environnement économique, technologique et social capable d'assurer le transfert rapide et efficace des qualifications et des compétences nécessaires, ainsi que les moyens financiers indispensables.

Etant donné, d'une part, que la compétitivité nationale repose sur celle des grandes entreprises et celle des PME, ainsi que sur leurs relations, et d'autre part, que le nouveau contexte économique et technologique exige un niveau de compétitivité à lequel les PME ne sont souvent pas en mesure d'accéder, les programmes traditionnels de soutien aux PME ont cependant connu une évolution au niveau des modalités concrètes d'action, par suite de réévaluations auxquelles ces programmes ont été soumis dans la plupart des pays.

Actuellement, les directions majeures de la politique de soutien aux PME peuvent être considérées celles synthétisées ci-après.

a) Le soutien à l'accès aux financements nécessaires; dans ce sens ont été mis au point de nombreux instruments pour faciliter l'accès au crédit ou au marché financier, notamment au capital-risque, et pour renforcer la capacité d'autofinancement des PME au moyen de l'allégement de leurs charges fiscales par le biais de diverses déductions et incitations.

b) La promotion de la R&D, de l'innovation et de la diffusion technologique, connaissant que la technologie et l'efficience dans l'application des résultats de la R&D constituent des facteurs clés du niveau de la compétitivité industrielle. La plupart des mesures qui correspondent à cette direction visent l'incitation des PME à réaliser elles-mêmes activités de R&D ou à appeler à des institutions spécialisées, l'utilisation efficace des technologies de fabrication les plus modernes, et la diffusion rapide des technologies du produit (par exemple, l'utilisation des matériaux nouveaux et composites). Ces mesures peuvent revêtir diverses formes: le soutien à la R&D par le biais de la fiscalité; le partage du risque par un effort de R&D au niveau des collectivités formées de PME, grandes entreprises, diverses institutions etc.; l'introduction des mécanismes de diffusion (campagnes de sensibilisation, projets à effet de démonstrations etc.); l'extension des mécanismes assurant effets de retombée entre firmes et entre secteurs; le développement de la coopération en matière de R&D et de fabrication pour réaliser de nouvelles économies d'échelle et de diversification, grâce à la capacité d'opérer dans des domaines technologiques voisins.

c) L'amélioration de la fourniture aux PME de services d'information, de formation et de conseil de gestion, direction qui concrétise la reconnaissance généralisée du rôle déterminant de ces investissements intangibles pour les performances d'une entreprise. L'objectif essentiel des programmes établis souvent à l'échelle nationale et des mesures prises sur ce plan est d'approfondir la "culture d'entreprise" des PME, notamment des plus petites; il s'agit, donc, du développement d'un état d'esprit dans les PME pour qu'elles puissent s'aider elles-mêmes à répondre d'une manière adéquate et efficiente aux changements, en mettant à profit les facteurs qui les rendent plus compétitives.

d) Le renforcement du potentiel d'exportation des PME, direction qui prend de plus en plus d'importance dans le contexte de la mondialisation des marchés de produits et de services, et de l'achèvement du marché unique de la Communauté. Les mesures liées à cette direction visent à développer la compétitivité des entreprises et à améliorer les conditions qui les permettent de tirer pleinement profit des opportunités offertes par le marché unique européen et par les nouveaux marchés des pays de l'ECO.

e) La promotion des iiens de partenariat entre les PME, ainsi qu'entre les PME et les grandes entreprises ou diverses institutions spécialisées. Ces associations, reconnues déjà comme un important facteur de stimulation de l'innovation technologique, peuvent aussi aider les PME à développer leurs propres activités de marketing et de commercialisation, leurs marchés extérieurs et leurs stratégies d'internationalisation des activités.

La transposition en pratique de ces orientations générales est faite au travers d'un réseau dense d'organismes et d'institutions dédiées à l'aide aux PME, et d'une diversité appréciable de mesures. Une brève synthèse de celles-ci est faite dans les lignes suivantes /17, 45,46, 47, 48/.

a) Mesures sur le plan institutionnel

La mise en oeuvre et l'amélioration d'un système d'institutions spécialement consacrées à la création et au développement des PME ont été constamment poursuivies, tant au niveau de la CE qu'au niveau de tous les pays communautaires.

Au niveau de la CE, le réseau mis en place et les moyens d'action ont été présentés dans le premier chapitre. De l'expérience de quelques pays membres on peut retenir certains exemples démonstratifs.

En **Allemagne**, les efforts ont été principalement dirigés vers la création des conditions propices au développement des PME dans les nouveaux Lander de F Allemagne orientale. Dans le but d'organiser le processus de privatisation des entreprises publiques dans ces Lander, une institution - Treuhandestalt - a été spécialement créée et dotée avec des importants fonds d'action; l'organisation et les mécanismes d'intervention de cette institution ont inspiré-beaucoup de mesures visant à la privatisation dans les pays de l'ECO.

En **Espagne**, les décisions du Ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme concernant les PME sont mises en oeuvre par l'intermédiaire de l'Institut des PME industrielles (IMPI), dont les activités couvrent cinq domaines: la fourniture aux PME des informations générales, des informations portant sur le soutien, les règlements et les programmes de recherche de la CE, et des renseignements constamment mis à jour; soutien financier par divers moyens; coopération inter-entreprises, en vue de promouvoir notamment la diffusion des technologies (le soutien aux Groupes d'action collective dans le cadre desquels les PME mettent en commun leurs ressources et entreprennent divers types d'actions communes pour compenser leur petite taille); la participation à des programmes de la CE tels que EUROPARTNERSHIP, SPRINT, STRIDE; la promotion du design industriel comme facteur de compétitivité et d'intégration des produits espagnols sur le marché européen.

En **France,** le système institutionnel à l'intention des PME comprend: l'Agence Nationale pour la Création d'Entreprises (ANCE), qui met à la disposition de tous des informations, des cours de formation et des outils pratiques (guides, logiciel etc.); les Points Chances, qui ont pour mission d'informer, de conseiller et d'orienter les personnes qui souhaitent à créer une entreprise (ils offrent une large gamme de services tels que données de base et informations sur les aspects juridiques, commerciaux et financiers de chaque projet, liste de contacts, outils et adresses utiles, orientation et accompagnement vers des partenaires plus spécialisés si nécessaire); les pépinières d'entreprises, qui sont des structures d'accueil temporaire (24 mois au plus) et qui mettent à la disposition des créateurs d'entreprises des locaux adaptés avec des services aux coûts mutualisés (secrétariat, standard, télécopie etc.); l'Association pour favoriser la création d'entreprises (AFACE), qui accorde des prêts personnels jusqu'à 200.000 de francs sur 5 ans; la Fondation pour Entreprendre, qui propose des parrainages de projets. Un Ministère des Entreprises et du Développement Economique, nouvellement créé, a comme vocation, parmi d'autres, le traitement des problèmes rencontrés par les PME.

En **Grèce,** il existe aussi un organisme responsable au niveau national - l'Organisation hellénique des PME (EOMMEH), qui a élaboré une stratégie visant à favoriser le développement des PME au travers de la création d'instituts sectoriels, dont le rôle est de fournir aux PME l'assistance technique nécessaire à l'organisation de leur activité, à la création de nouveaux produits et à leur commercialisation, d'appliquer de nouvelles formes de coopération internationale, de promouvoir la sous-traitance entre entreprises grecques et étrangères. En outre, EOMMEH a été autorisée à examiner les propositions d'investisse^ ment des PME et à financer directement des investissements dans les plus petites entreprises à concurrence de 120 millions de drachmes.

Au **Portugal,** l'Institut d'Appui aux PME industrielles (IAPME) est le responsable au niveau national de l'application de la politique qui les concerne.

Au Royaume-Uni, il y a un réseau de 82 Conseils pour la formation des entreprises (Training and Enterprise Council - TEC), en Angleterre eten Irlande du Nord, et de 22 Conseils locaux pour les entreprises (Local Enterprise Council - LEC), en Ecosse. L'activité de ces conseils se déroule sur la base des contrats conclus avec le Ministère de l'Emploi, précisant les résultats qui doivent être obtenus. Les conseils disposent des larges prérogatives dans la conception et la mise en place des mesures nécessaires pour répondre mieux aux exigences des PME de leurs régions.

b) Mesures visant les incitations fiscales et financières

Dans le domaine des incitations fiscales et des aides financières aux PME, l'éventail des moyens et des formes utilisées est extrêmement diversifié, de sorte qu'on ne peut citer que peu d'exemples.

En Allemagne, le financement des nouvelles entreprises dans la partie orientale du pays est principalement assuré au travers des programmes de prêts et de prises de participation, en 1991 le volume total des prêts s'éîevant à 4,9 milliards de DM (pour 56600 prêts) et celui des prises de participation à 3,2 milliards de DM (pour 48000 demandes). La création d'entreprises et les apports en capital en faveur de ces entreprises bénéficient d'importants abattements fiscaux en ce qui concerne l'investissement, la subvention à l'investissement et les prêts à intérêts subventionnés.

En **Belgique,** un fonds de participation, rattaché à la Caisse nationale de crédit professionnel, a pour mission d'assister, par diverses formules de prêts et d'avances, les petites entreprises naissantes et les PME existantes; ce fonds est supervisé par les ministères des Finances, des PME, de l'Emploi et du Travail.

Au **Danemark,** afin d'accorder des prêts aux PME à des conditions favorables, un accord a été conclu entre le Ministère de l'Industrie et une institution financière spécialisée semi-gouvernementale; il prévoit la création d'un dépôt de l'Etat auprès de l'institution respective. Dans le cadre d'un programme de garantie des prêts accordés à des nouvelles activités des PME, l'Etat accorde sa garantie aux prêts visant le secteur manufacturier, du bâtiment et des services.

En France, un plan concernant les PME et lancé en 1991 comportait onze, mesures d'ordre fiscal telles que réductions des impôts, abattements fiscaux pour l'augmentation du capital, exonérations des plus-values en capital dans certaines activités. L'assurance du capital-risque (cautionnement des prêts aux entreprises) garantit les prêts contractés pour la création et la transmission d'entreprise, le développement de technologies, le développement exportation, les fonds propres; la garantie accordée par ia Société Française pour l'Assurance du Capital-risque couvre de 50% à 65% de

l'encours du prêt et est accordée contre une commission annuelle de 0,60% du crédit. Le fonds de capital-risque ou de capital développement a le rôle de renforcer les fonds propres des entreprises en développement; l'intervention financière peut se faire sous forme de souscription à une augmentation de capital, par émissions d'actions ordinaires, privilégiées ou amortissables, de bons de souscription d'actions, d'achat d'actions ou de parts sociales, de souscription à des obligations convertibles. Des prêts bonifiés à long terme sont accordés comme l'aide à l'investissement par: le Crédit National (généralement supérieurs à 1 million de francs, ils sont d'une durée de 3 à 15 ans, à taux fixe, indexés sur le premier taux du Crédit National, ou à taux variable, indexés sur le marché monétaire); le Crédit d'Equipement des PME. jusqu'à 70% du programme d'investissement, à taux fixe ou variable.

En **Irlande**, pour améliorer la sélectivité des aides aux petites entreprises en fonction de leur performance et compétitivité, des mesures ont été prises à l'égard de l'examen de la liste des secteurs stratégiques qui ne peuvent pas prétendre à bénéficier de subventions, et de la mise au point d'incitations financières personnalisées destinées à encourager des petites entreprises à potentiel élevé.

Aux P**ays-Bas**, a été créé un "mécanisme de financement" destiné à fournir des capitaux à haut risque aux moyennes et grandes entreprises, cette aide s'accordant en fonction de l'importance des entreprises dans le tissu industriel, de leur viabilité économique et de l'absence d'autres possibilités de financement Le mécanisme représente un partenariat entre le secteur public et le secteur privé, dont les contributions sont, respectivement, de 20% et 80%. et fonctionne aux conditions de marché.

Au **Royaume-Uni**, il existe plusieurs mécanismes et programmes d'aide financière aux PME: le programme d'aide au démarrage (Entreprise Aliowance Scheme); le mécanisme de garantie des prêts en faveur des petites entreprises qui ont des projets viables mais qui ne sont pas en mesure d'obtenir des prêts normaux (Small Firms Loan Guarantee Scheme); le Prince's Youth Business Trust, qui accorde aux jeunes entrepreneurs, sous forme de subventions, de prêts à conditions privilégiées, de services de conseil et de formation; un financement de 3,4 millions de livres sterling pour les activités de One Stop Shop, qui vise à réunir les organisations qui ont pour vocation d'aider le secteur des PME au travers de création de centres où soit accessible toute une gamme de services (environ 15 projets pilotes seront mis en place au cours des années 1993 et 1994. en vue de créer un réseau à l'échelle nationale).

c) Mesures de promotion de la R&D, de l'innovation et de la diffusion technologique

Dans tous les pays, le niveau technologique des PME fait l'objet d'un soutien direct, des programmes spéciaux en faveur des activités de R&D de

ces entreprises, et des efforts d'amélioration de leur environnement technologique. La plupart des mesures visent à accroître les transferts de technologie en faveur des PME et à améliorer les moyens d'assistance technologique mise à leur disposition.

En Allemagne, la capacité d'innovation technologique des PME a été renforcée par une large action en faveur des transferts de savoir-faire et de technologies par le biais d'un étoffement des bases de données et la diffusion d'informations spécialisées. A partir de 1992, une aide est accordée aux projets d'innovation des PME dans les nouveaux Länder, et l'aide au personnel de R&D, à la recherche industrielle conjointe et à la restructuration des capacités de recherche, est maintenue.

En **Belgique**, pour les projets réalisés par les PME sur les prototypes et les nouveaux produits ou procédés de fabrication, l'équivalent-aide brut de l'avance récupérable sans intérêts peut atteindre au maximum 35% du coût brut du projet en cas de succès, et 50% en cas d'échec.

Au **Danemark**, la Fondation pour le développement industriel a pour but d'accorder des prêts pour financer des projets visant l'ouverture de marchés et des projets technologiques mis au point par les PME; les prêts, qui pour les projets technologiques représentent 40% du coût total de ces projets, doivent être remboursés lorsque le projet est finalisé avec succès et l'entreprise décide d'en commercialiser les résultats. Un programme destiné à favoriser le démarrage des nouvelles entreprises innovatrices fournit des informations sur les perspectives que leur offre le marché. Au cours des années 1993-1995, un autre programme de promotion du savoir-faire technologique et de la qualité dans les petites entreprises vise à renforcer leur compétitivité.

En **France**, un crédit d'impôt recherche vient en déduction de l'impôt sur le revenu ou sur les sociétés dû par les PME; il est limité à 40 millions de francs par an, et est égal à 50% de la différence entre les dépenses de recherche d'une année et les mêmes dépenses de l'année précédente. Une aide aux projets d'innovation vise l'exploitation d'un résultat scientifique, une amélioration technique ou la mise sur pied d'un concept original; elle a la forme d'une avance remboursable (prêt sans intérêt) en cas de succès, prenant en charge 50% du coût total du programme innovant. Le programme Information des Entreprises sur les Technologies offre un panorama de l'environnement technologique, détaillant les tendances du marché de la technologie, les produits et les technologies concurrentes, les projets de recherche en cours, les opportunités de partenariat technologique ou de R&D (l'entreprise choisit un sujet précis et un consultant est chargé d'établir un dossier d'information suivant un cahier des charges préétabli; le programme prend en charge 75% du montant de la prestation). Le programme Management des Ressources Technologiques comprend une subvention s'élevant à 50% des dépenses engagées dans la limite de 200.000 de francs pour la réalisation d'un diagnostic de 2 à 8 semaines concernant l'utilisation du capital technologique de

l'entreprise; le diagnostic est réalisé par un cabinet extérieur choisi par l'entreprise, suivant un cahier des charges établi en collaboration. Le Pré-Conseil Technologique permet aux PME de bénéficier de trois journées gratuites de conseil technologique effectué par des experts spécialisés. Une Aide au Montage du Partenariat Technologique Européen prend en charge jusqu'à 75% des dépenses liées à l'étude de faisabilité, recherche de partenariat, conclusion des accords, présentation des dossiers (CE ou EUREKA). L'Aide Régionale à l'Innovation et au Transfert de Technologie vise à faciliter le recours aux compétences et moyens scientifiques et technologiques des laboratoires publics ou privés, que nécessite l'amélioration des processus de fabrication ou des produits de l'entreprise; la subvention prend en charge jusqu'à 50% du coût des prestations. Le regroupement en un seul programme ATOUT des différentes aides au développement technologique des PME (PUCE - programme d'utilisation des composants électroniques, PUMA - programme d'utilisation des matériaux nouveaux et avancés, LOGIC - intégration de l'informatique industrielle) a été fait dans le but de simplifier l'accès des entreprises à ces aides et de favoriser l'introduction des innovations.

En Italie, une loi d'aide à l'innovation et au développement des PME prévoit des mesures destinées à favoriser la conception et la diffusion des nouvelles technologies, la modernisation des petites entreprises touchées par la restructuration, la création des consortiums fournissant des services aux PME; environ 1,5 milliards de lires y étaient affectés pour la période 1991-1993.

Aux Pays-Bas, P'Action d'encouragement de l'application de la micro-électronique" a pour objectif la mise en oeuvre de la micro-électronique dans au moins 500 PME au cours de la période 1992-1995.

Au **Portugal,** le Laboratoire national de technologie de l'ingénierie et de l'industrie a été transformé en un organisme public doté de ses propres actifs et d'autonomie financière, dont les objectifs sont: de stimuler la R&D dans les entreprises privées en favorisant leur coopération avec les associations professionnelles et les universités; de promouvoir la création et le développement de centres de technologie, d'instituts de nouvelles technologies et d'écoles de technologie; de faire des investissements dans les sociétés de capital-risque et les entreprises de haute technologie.

Au **Royaume-Uni,** un ensemble de programmes d'aide à la R&D tendent à favoriser la collaboration au stade de la recherche préconcurrentielle et à encourager la participation des PME aux mécanismes existants: LINK - destiné à resserrer les liens entre l'industrie et la recherche; Advanced Technology Programmes - facilite la coopération au stade de la recherche préconcurrentielle dans les nouvelles technologies ou de nouvelles applications des technologies existantes; General Industrie Collaborative Projects - projets qui réunissent des entreprises, en particulier des PME, et des instituts de recherche; SPUR (Support for Products under Research) - qui s'adresse spécialement aux PME en vue

de couvrir, à travers les subventions, le coût de la mise au point des nouveaux produits et procédés de fabrication; SMART (Small Firms Merit Award for Research and Technology) - une compétition annuelle qui permet à des entreprises de moins de 50 salariés d'obtenir des subventions en faveur de projets technologiques; MPI (Manufacturing Planning and Implementation Studies Programme) qui aide les PME à payer des experts extérieurs en vue d'utiliser certaines techniques de fabrication avancées.

d) Mesures de promotion de services de formation, d'information et de conseil

Dans ces domaines de l'investissement immatériel, les mesures à long terme visent surtout à rehausser la qualité des ressources humaines des PME, en tant que facteur de production, ainsi que le niveau d'information et de gestion de ces entreprises.

En Allemagne, la mise en place d'un secteur des PME, qui compte actuellement plus de 420.000 unités, dans les nouveaux Lânder, a été accompagnée par une large ferme d'assistance visant à aider les entreprises à améliorer leurs connaissances et leurs compétences en matière de gestion dans les conditions de l'économie de marché. Une aide est offerte pour le recours aux services de conseil, pour les actions de formation, ainsi que pour la participation aux foires afin de renforcer la fonction commerciale au sein des entreprises de l'Allemagne orientale. Une nouvelle politique en matière de l'emploi s'articule autour de l'aide en faveur de la formation continue et du recyclage et des programmes d'emploi. L'Institut fédéral pour l'emploi prend en charge la totalité ou la quasi-totalité des frais de formation des nouveaux Lânder. L'Etat accorde une assistance sous forme d'essais de simulation où les candidats chefs d'entreprises peuvent tester leurs compétences, et encourage le recours à des gestionnaires et des spécialistes ouest-allemands pour améliorer les capacités de gestion des entreprises est-allemandes.

En Belgique, une législation concernant l'emploi tente de rendre Papprentissage industriel mieux adapté aux réalités actuelles et aux méthodes de l'industrie.

En Espagne, le Plan national industriel pour la qualité 1990-1994, mentionné déjà, prévoit des initiatives dans des domaines tels que la formation continue et l'audit interne et externe.

En France, la gamme des aides à la formation comprend: l'engagement de développement de la formation, qui vise à encourager l'accroissement, au-delà de l'obligation de 1,40%, de l'effort de formation nécessaire au développement des entreprises sur des actions jugées prioritaires (l'entreprise s'engage, dans le cadre d'une convention conclue entre l'Etat et les organisations professionnelles au niveau national, régional ou local, à accroître en qualité et en quantité son effort de formation à travers d'un programme pluriannuel de formation destiné à certaines catégories de salariés pour des

actions prioritaires comme, par exemple, objectifs d'adaptation aux évolutions technologiques, d'enrichissement des tâches, d'élévation des compétences professionnelles. L'Etat prend en charge entre 10% et 70% des frais pédagogiques supplémentaires engagées à cette occasion); le crédit d'impôt formation, dont le but est d'alléger la charge fiscale si les dépenses de formation professionnelle dépassent l'obligation légale de 1,40% (le crédit est égal à 25% de l'accroissement des dépenses de formation de l'année fiscale par rapport à celles de l'année précédente); une aide au conseil aux entreprises, qui est accordée pour le recours à un conseil extérieur sur des questions relatives au travail, à l'emploi et à la formation professionnelle - l'organisation du travail, l'évolution des compétences, la définition des besoins de formation, la conception des plans de formation (l'Etat prend en charge entre 20% et 50% du coût du conseil et du surcoût interne).

Au Royaume-Uni, deux documents définissent les directions principales du soutien de l'Etat à la formation: People, Jobs and Opportunity, un livre blanc qui vise à renforcer la motivation des gens en faveur de la formation; The Strategy for Skills and Enterprise, qui précise les axes d'action du gouvernement pour 1993-1994 dans les domaines de la formation, de l'enseignement professionnel et de la gestion des entreprises. Les TEC et les LEC, mentionnés auparavant, qui sont des organes locaux dirigés par des chefs d'entreprises, sont responsables de la planification et de l'exécution des programmes publics de formation. Le programme Enterprises Allowance Scheme, mentionné également, a aidé, depuis son origine en 1983, plus de 550.000 personnes à créer leurs propres entreprises. Le programme Business Enterprise Training offre des services spécialisés de formation au personnel des PME. Un autre programme lancé par le gouvernement mis l'accent sur l'idée que les qualifications de la main-d'oeuvre sont une ressource essentielle qui recquiert un investissement au même titre que les infrastructures techniques.

e) Mesures de renforcement du potentiel d'exportation

La vigueur de la concurrence sur les marchés internationaux et les perspectives ouvertes par le marché unique européen exigent l'accroissement soutenu du potentiel d'exportation de toutes les entreprises. Les difficultés ressenties par beaucoup de PME dans leurs efforts de faire face à ces nouvelles exigences ont poussé les gouvernements à améliorer la compétitivité sur les marchés internationaux de ces entreprises par des mesures adéquates.

En **Allemagne,** les efforts ont été consacrés à la préparation des plus petites entreprises à saisir les occasions qui s'offrent par l'ouverture du marché unique; à cet égard, les pouvoirs publics fournissent une aide au titre des mécanismes que la CE a mis en place notamment pour permettre aux entreprises de mieux connaître le marché européen.

Au **Danemark,** un programme de réseau d'exportation a été mis sur pied dans le but de favoriser la pénétration des entreprises danoises, y compris les PME, sur les marchés internationaux.

En France, une assurance prospection normale garantit une partie des dépenses de prospection commerciale à l'étranger en réduisant les risques financiers; de cette assurance, qui garantit pour une durée de 5 ans, ou de 7 ans dans certains cas, 65% des dépenses de prospection que l'entreprise aura engagées (une prime d'assurance, dont le taux est de *3%* du budget, est perçue annuellement au début de l'exercice garanti), peut bénéficier toute entreprise industrielle déjà exportatrice ou groupement d'entreprises souhaitant effectuer une prospection collective. L'assurance prospection simplifiée a le même but, et couvre à hauteur de *65%* les dépenses liées au frais de personnel d'un service exportation nouvellement créé, études de marchés, frais d'agents à l'étranger, publicité, échantillons, brevets, marques, conseils juridiques, démonstrations de matériel, frais de recrutement et de formation d'un cadre exportation; l'assurance est valable pour une année et est éventuellement renouvelable deux fois (une prime d'assurance, dont le taux est de 3% du budget des dépenses, est perçue annuellement au début de l'exercice garanti); de cette assurance peuvent bénéficier les PME nouvellement exportatrices, dont le chiffre d'affaires ne dépasse pas 300 millions de francs et le budget annuel de prospection est inférieur ou égal à 1 million de francs. L'appui régional à l'exportation permet aux PME ayant leur siège social en Ile-de-France, existant depuis au moins 3 ans, ayant 3 résultats fiscaux et étant en situation financière saine, de définir et mettre en place une stratégie de développement exportation ou de créer et structurer leur service exportation; pour le premier objectif, la subvention, plafonnée à 250.000 de francs, représente 50% du coût de réalisation, qui doit répondre à un cahier des charges approuvé par le Conseil Régional d'Ile-de-France; pour le deuxième objectif, l'aide prend la forme d'une avance plafonnée à 200.000 de francs, égale à 50% des coûts de création du service exportation et remboursable en deux fois.

f) Mesures de promotion des liens de partenariat

Le développement des liens de partenariat entre les PME et entre les PME et les grandes entreprises ou diverses institutions spécialisées a comme but le renforcement de la capacité d'action de ces entreprises (réalisation de nouvelles économies d'échelle, diversification des activités, des produits et des services, pénétration sur des nouveaux marchés, accroissement du potentiel d'exportation).

Au **Danemark**, un programme vise à encourager les entreprises privées à créer des réseaux permanents de coopération pour le développement des technologies, l'utilisation des installations, le suivi des marchés et des technologies.

En **Espagne**, le programme d'adaptation de l'industrie textile et de la confection à l'évolution de la concurrence internationale sur les marchés

intérieurs et étrangers prévoit la rationalisation de la structure du secteur grâce à des fusions et à une coopération étroite entre les entreprises.

En **Grèce**, le programme Recherche&Technologie prévoit le renforcement du partenariat entre les PME, les organismes de R&D de l'industrie, les parcs scientifiques et technologiques.

Aux Pays-Bas, un programme est destiné à stimuler la coopération entre les instituts de formation professionnelle et les entreprises industrielles, afin d'améliorer l'adéquation de l'offre et de la demande du travail.

Au Royaume-Uni, le partenariat industrie-université est encouragé par l'initiative Senior Academics in Industry Scheme, qui permet aux universitaires de mener à bien des projets stratégiques de technologie dans les entreprises industrielles, par le programme Teaching Company Scheme, qui vise à améliorer les résultats de l'industrie grâce à une utilisation efficace des spécialisations universitaires et de l'expérience professionnelle, et parle programme LïNK mentionné. Au début de l'année 1993 a été lancé le programme Stratégie Alliances Services, pour aider les entreprises moyennes, dont le chiffre d'affaires s'étale de 5 à 50 millions de livres et qui emploient jusqu'à 500 salariés, à s'allier avec des entreprises semblables aux Etats Uni; le programme doit permettre d'identifier, de collecter et de diffuser des informations sur les partenaires américains potentiels, d'assurer les services en vue d'explorer les arrangements possibles, et de constituer des alliances (les services comportent une aide pour la préparation d'une stratégie d'entreprise et d'une proposition d'alliance, ainsi que pour l'identification des partenaires possibles).

*
* *

Les politiques des pays communautaires concernant les PME sont unitaire;., dans leurs orientations générales et extrêmement diversifiées à l'égard des mesures destinées à les mettre en place et des moyens utilisés. Cette diversification est due aux différences appréciables existantes entre ces pays du point de vue historique, culturel, économique et social

La gamme très large des mesures prises pour favoriser la création et l'essor des **PME** a rendu difficile leur présentation d'une manière synthétique; les exemples cités ont été considérés comme les plus intéressants et les plus utiles pour notre démarche.

1.5. Aspects significatifs des politiques suivies dans la CE visant les PME. Enseignements utiles pour les réformes économiques des pays de l'ECO

Le développement accéléré et efficace d'un fort secteur des PME dans les pays de l'ECO, pour des raisons tant macro-économiques que micro-économiques, de façon à y faire prospérer l'économie de marché, est une

nécessité indéniable. Ce secteur peut constituer un véritable fer de lance dans le processus de transition de ces pays vers l'économie de marché. Par leur dynamisme et leur capacité d'innovation, les PME peuvent avoir une contribution déterminante au renouvellement du tissu industriel de ces pays, caractérisé le plus souvent par l'existence de nombreux "géants industriels", dont la production est, parfois, peu adaptée à la demande du marché. En reconnaissant cette nécessité, les facteurs de décision des pays de l'ECO mettent au centre de leurs préoccupations les problèmes liés à la création et au développement des PME. Les résultats acquis déjà sur ce plan sont prometteurs. Il faut y ajouter l'aide substantielle accordée à ces pays pour la conception et la mise en place d'un cadre institutionnel et fonctionnel des PME, par un bon nombre de pays communautaires, notamment l'Allemagne, la France, l'Italie, les Pays-Bas et le Royaume-Uni.

Mais si les efforts "de début" ont été couronnés de certains succès, ils doivent être continués afin d'améliorer le cadre existant, ses mécanismes et les instruments utilisés, de les rendre plus adaptés aux exigences. Pour la continuation des efforts dans ces directions, l'expérience des pays communautaires offre de nombreux points de référence, dont l'analyse permet de déceler ce qui peut être assimilé par les pays de l'ECO et transposé dans leurs propres politiques visant les PME. De ce point de vue, certains aspects des politiques des pays communautaires à l'égard des PME semblent présenter un intérêt particulier.

a) La conception de la politique visant les PME repose sur une approche globale de tous les problèmes qui concernent leur secteur - institutionnels, organisationnels, fonctionnels, régionaux, locaux etc. - et essaye de donner d'une manière cohérente les réponses les plus adéquates à ces problèmes. Cette politique fait partie intégrante de la politique industrielle d'ensemble, dont les orientations générales sont reprises et adaptées au spécifique de l'activité des PME. La politique visant les PME, en tant que composante de la politique industrielle, devient ainsi un instrument efficace de l'application de cette dernière dans le domaine plein de diversité et de dynamisme des PME.

L'utilisation de cet instrument respecte entièrement les règles du marché: les créateurs d'entreprises et les PME existantes sont libres à choisir leurs domaines d'affaires, mais les incitations fiscales, financières, sociales etc. sont de telle nature que leur choix coïncide, dans la plupart des cas, avec les orientations de la politique industrielle. Ainsi, l'insertion des PME dans le tissu industriel et leur dynamique sont, par le biais de la politique qui les concerne, les conséquences de la mise en place de la politique industrielle. Cet aspect est particulièrement important pour les réformes des pays de l'ECO où il existe encore, parfois, la tendance de prendre des mesures administratives, dirigistes, au dépens des mesures économiques d'orientation, correspondantes aux mécanismes du marché.

b) Pour l'application da sa politique concernant les PME, chaque pays communautaire a édifié un vaste système qui comprend des organismes et des institutions très diversifiées mais qui fonctionnent d'une façon unitaire: directions générales dans certains ministères de profil, agences nationales pour la création des PME, centres d'accueil et d'information, banques commerciales, sociétés d'assurances, institutions d'enseignement supérieur, institutions spécialisées dans le domaine de la R&D, de la formation professionnelle et du conseil de gestion, laboratoires de recherche, zones industrielles, parcs technologiques, sections spécialisées dans les administrations régionales et locales etc.

Le fonctionnement cohérent de ce système dense et diversifié en composition est assuré au travers de programmes établis au niveau national, régional ou local qui prévoient les objectifs à atteindre, les mesures concrètes à prendre, les financements nécessaires pour les appliquer. L'état actuel de ce système dans chaque pays communautaire est le résultat de beaucoup d'années d'évolution et d'une amélioration continuelle, faite au fur et à mesure que les solutions en place se sont avérées obsolètes. La structure du système global (au niveau national, régional et local) présente des disparités entre les pays communautaires: les pays les plus industrialisés se sont dotés avec des systèmes denses et très diversifiés du point de vue de la nature et du profil des organismes et des institutions qui y participent; dans les autres pays, le système a une configuration plus simple.

On ne peut pas choisir un "modèle" convenable de ces systèmes, chacun reposant sur la situation du pays respectif et répondant à ses exigences spécifiques; il faut donc analyser les systèmes en détail et retenir les parts intéressantes de chacun en ce qui concerne le profil des institutions engagées, leurs liaisons fonctionnelles, les formes de coopération adoptées, le partage des responsabilités, les modalités de coordination à l'échelle nationale, régionale ou locale.

c) La plupart des mesures visant les PME correspondent à l'approche de type horizontal, dont l'émergence dans les dernières années a été soulignée. Cette approche a le même impact sur toutes les entreprises et tous les secteurs; elle vise le renforcement des mécanismes du marché par la correction de leurs déficiences, ainsi que l'amélioration de la qualité des facteurs de production (main-d'oeuvre et infrastructures). Les aides aux PME, auxquelles on a fait recours de plus en plus dans la dernière période, correspondent à cette approche: elles consistent, le plus souvent, dans le soutien aux investissements matériels et aux investissements intangibles, de savoir-faire - aides aux projets d'innovation et aux activités de R&D, aides à la formation, à l'information et à l'acquisition de services extérieurs de conseil.

En même temps, dans certains secteurs industriels confrontés au cours des quinze dernières années avec des problèmes profonds de restructuration, les mesures visant les PME ont une teinte prononcée d'approche verticale ces

mesures d'aide se concentrent habituellement sur certains secteurs (tels que les industries textile, de la confection, de la chaussure, du papier et de la pâte à papier), sur certaines régions, zones et localités. Mais, même dans le cas de *ces* secteurs, la tendance est celle d'élimination progressive des aides destinées à les soutenir au profit de leur révalorisation technologique, de la formation et du recyclage des salariés.

d) Les aides aux PME revêtent une diversité considérable de formes, mais elles s'articulent autour de quelques directions principales largement présentées: l'incitation à la création d'entreprises par le soutien à l'accès aux financements nécessaires; le soutien aux investissements matériels nécessaires pour la modernisation technologique et pour l'élargissement de l'activité productive; le soutien à l'acquisition des ressources technologiques nécessaires dans une perspective stratégique en vue d'accroître la compétitivité, par le développement des activités de R&D, des projets d'innovation et des programmes d'assistance technique; le renforcement de "la culture d'entreprise" par la fourniture de services d'information, de formation et de conseil dans les domaines du management, de la gestion et de l'organisation; l'accroissement du potentiel d'exportation en vue de favoriser l'insertion des PME sur les marchés internationaux.

Les aides sont accordées par des formes concrètes qui s'étaient dans une gamme très large:

- aides financières: prêts bancaires à court, moyen et long terme à taux bonifiés ou préférentiels; crédits à moyen et long terme; subventions directes de l'Etat, parfois à fonds perdus, pouvant atteindre un certain pourcentage du capital investi; primes d'aménagement du territoire; avances remboursables couvrant une partie des dépenses; subventions en intérêts prenant en charge une partie des intérêts à payer sur un crédit d'investissement; primes en capital, si l'investissement est financé par des moyens propres; aides à l'innovation; subventions pour les projets innovants; aides au transfert de technologie; aides à l'assistance technique; aides au montage du partenariat technologique européen; aides à l'exportation; aides en faveur des jeunes créateurs d'entreprise; subventions remboursables dans le système de leasing; prêts au développement industriel; subventions dégressives des frais de gestion sur les premières 2-3 années de l'existence de l'entreprise; garantie de l'Etat pour le remboursement en capital et les intérêts des prêts; crédits d'équipement, crédits d'exportation, prêts participatifs; prises de participation; subventions pour la protection de l'environnement et pour les économies d'énergie; subventions pour les conseils d'experts; lignes spéciales de crédit; aides à la constitution de fonds propres; subventions pour la création d'entreprises technologiques; primes d'épargne à la création d'entreprise; cautionnements partiels

du montant des crédits à garantir; assurance du capital-risque; aides à la prospection des marchés extérieurs etc.;

- aides fiscales: exonération totale ou partielle d'impôt (sur les sociétés, sur les bénéfices, dans les zones industrielles etc.); exonération de certaines charges sociales; réduction de la base imposable; taux spéciaux d'amortissement (par exemple, pour l'amortissement des équipements favorisant les économies d'énergie); amortissements anticipés à l'acquisition d'équipement industriel et de bâtiments; taux d'amortissement additionnels; avantages fiscaux en cas de pertes etc.;
- aides sociales: primes à l'emploi; aides à ïa formation; subventions pour l'emploi des chômeurs; primes de reclassement pour les demandeurs d'emploi (permettent de prolonger pour un certain délai les allocations des chômeurs créateurs d'entreprises); aides au recrutement des cadres; aides à l'embauche des chercheurs; conventions industrielles de formation par la recherche; engagements de développement de la formation des salariés etc.;
- aides régionales: exonération d'impôt locaux; exonération d'impôt dans les zones industrielles; contributions financières à fonds perdus pour l'implantation d'entreprises; primes d'installation dans certaines zones défavorisées; exonération de taxe foncière; primes au développement régional etc.;
- aides sectorielles (pour certaines activités): exonération ou réduction de TVA; subventions directes etc.

e) Dans les dernières années, les difficultés des PME se sont intensifiées du fait de l'accélération du progrès technologique et de l'internationalisation des marchés. Les PME doivent faire face de plus en plus à des obstacles tels que l'adaptation rapide à un environnement technologique en mutation accélérée, la concurrence étrangère, la contraction de certains marchés. Le rehaussement du niveau technologique de l'activité des PME est considéré comme la condition indispensable du développement de ces entreprises dans l'avenir, d'autant plus qu'une bonne partie travaillent dans des industries parvenues à maturité, dépendantes de produits entrés dans la phase finale de leur cycle de vie. Puisque les nouvelles percées technologiques sont largement accessibles et les cycles de vie des produits raccourcissent rapidement, un accent tout à fait particulier est mis, dans la gamme des incitations et des aides présentées, sur celles à l'innovation, aux activités R&D et au transfert de technologies, de savoir-faire, afin d'assurer l'adaptation des PME aux exigences du progrès technologique actuel et d'augmenter leur compétitivité sur les marchés internationaux.

f) La composante "psychologique" du processus de création d'entreprises, qui est parfois négligée dans certains pays de l'ECO, au moins en Roumanie, est toujours prise en considération dans les politiques

spécifiques des pays communautaires. Les gens qui ont le désir de créer leur propre entreprise sont incités psychologiquement à le faire au travers d'une large gamme de moyens tels que les médias, les centres d'accueil et d'information, les publications spécialisées d'information et d'orientation, les pépinières d'entreprises etc. I a connaissance détaillée des opportunités existantes et des avantages dont peuvent bénéficier est un facteur particulièrement incitateur pour ceux qui désirent démarrer leur propre affaire, ce qui explique d'ailleurs en partie le taux élevé de natalité des PME

g) La natalité et la mortalité des PME sont, en quelque sorte, les résultats de l'application de la politique qui vise ces entreprises. A cet égard, il est de plus en plus manifeste que les secteurs dont la contribution à la croissance économique est la plus grande sont ceux qui se distinguent par de forts taux de créations et de disparitions d'entreprises. Plus les entreprises se renouvellent, connaissent des défaillances et des bouleversements ou disparaissent, plus la croissance économique qui en résulte est forte. La conclusion logique qui s'impose est qu'un secteur fort des PME devrait se caractériser par des taux élevés de créations et de disparitions d'entreprises. C'est une conclusion importante pour les rérbrmes économiques des pays de l'ECO: la croissance économique est liée, partiellement, au dynamisme des PME dans divers secteurs d'activité, ce qu'exige, sur le plan de la politique qui concerne ces entreprises, une position favorable à l'égard du phénomène d'apparition-disparition des PME, et de l'aide au redéploiement des ressources (notamment du capital humain) au profit des entreprises naissantes.

h) Les liens de partenariat entre les PME et les grandes entreprises et diverses institutions spécialisées sont largement encouragés, en raison des possibilités qu'ils offrent pour surmonter les barrières d'entrée sur les marchés de capitaux, de technologies, de produits et de services. En outre, la plupart des PME n'atteignent pas la taille critique qui leur permettrait d'assurer de manière interne, comme les grandes entreprises, les investissements immatériels nécessaires à leurs stratégies de compétitivité et d'internationalisation; d'autre part, si elles doivent externaliser les fonctions d'investissement immatériel, elles disposent rarement de ressources suffisantes pour supporter les coûts de transaction qui en découlent. Pour les PME des pays communautaires, cet aspect prend une importance particulière dans les conditions du marché unique européen.

i) La simplification des procédures impliquées- par certaines dispositions réglementaires constitue aussi une préoccupation des facteurs de décision. Il existe encore de nombreuses opportunités à cet égard, ce qui est particulièrement important pour les PME qui, du fait de leur taille et de leurs ressources limitées, souffrent plus encore de procédures trop complexes. La valorisation des possibilités des PME exige que leur croissance ne soit pas entravée de rigidités administratives superflues. Le mémorandum de novembre 1993 du Conseil des Communautés Européennes qui suggère la réduction de

l'excès de formalités administratives pour résoudre certains problèmes auxquels sont confrontées les PME, ou la formation en Belgique d'une commission (dénommée Conform) chargée de l'étude des simplifications possibles des formalités administratives imposées aux PME, témoignent de cette préoccupation.

j) La croissance de la complexité des problèmes auxquels sont confrontées les PME, surtout liés à l'adaptation à un environnement technologique et concurrentiel en mutation constante, a déterminé l'élargissement considérable et la diversification du dialogue entre l'administration et les PME ou les organisations qui les représentent. Le rôle de ce dialogue est d'explorer les possibilités d'améliorer la qualité et les formes d'aide aux PME, d'identifier les meilleures voies pour accroître leur potentiel productif et leur compétitivité, de connaître mieux les problèmes qui les préoccupent. Même au niveau communautaire ce dialogue est intensifié: le mémorandum cité propose que la CE instaure une concertation plus systématique avec les organisations représentant les PME, à tous les stades du processus décisionnel, et associe directement ces organisations au dialogue social prévu par le Traité de Maastricht.

Tous ces aspects passés en revue peuvent être regardés comme sources d'inspiration pour l'enrichissement de l'expérience déjà acquise dans les pays de l'ECO concernant le domaine des PME. En même temps, il faut prendre en considération les différences considérables qui séparent les pays de la CE de ceux de l'ECO. Ces différences concernent tant îe développement économique et social d'ensemble, que le domaine spécifique des PME.

Plus de quatre décennies d'économie centralisée, rigidement planifiée, ont laissé des traces profondes dans les économies de l'ECO, consistant en lourds déséquilibres structurels, pénurie de capitaux, niveau réduit de compétitivité, obsolescence des infrastructures, des technologies, des produits et des services, dynamisme économique faible.

A la différence des pays communautaires, où la propriété privée s'est développée et consolidée continuellement, dans les économies de l'ECO elle a été réduite à des proportions parfois insignifiantes, comme par exemple en Bulgarie ou en Roumanie, ce qu'a diminué considérablement l'esprit de propriété et l'esprit entreprenant. Dans les pays occidentaux les PME connaissent un épanouissement depuis quelques siècles, tandis que dans certains pays de l'ECO il a fallu créer leur secteur de toutes ses pièces.

Ces différences de fond ne rendent pas moins intéressants et utiles pour les pays de l'ECO les aspects présentés, mais elles imposent leur analyse détaillée et critique en vue de retenir ce qui est vraiment faisable dans les pays respectifs, prenant en considération leurs particularités.

De ce point de vue, il semble que la situation des pays communautaires moins développés présente plus de similitudes avec celle des pays de l'ECO et que l'expérience des premiers en matière de PME est plus proche de besoins

sur ce pian de ces derniers. Leur cadre institutionnel à l'intention des PMF, avec un organisme responsable au niveau national (comme, par exemple, IMPI en Espagne, EOMMEH en Grèce ou IAPME au Portugal), leurs moyens d'action au travers de programmes nationaux, l'infrastructure technologique, les problèmes économiques d'ensemble, tous ces facteurs font de l'expérience de ces pays un champ fertile en enseignements appropriés pour le stade actuel des actions menées, au moins en Roumanie, en vue du développement accéléré d'un fort secteur des PME,

Cependant, la source la plus riche en points de référence est représentée par la politique, le cadre institutionnel et la gamme diversifiée de moyens d'action des pays les plus développés de la CE. D'ailleurs, les actions d'envergure engagées par ces pays (l'Allemagne, la France, l'Italie, les Pays-Bas, le Royaume-Uni) pour aider la transition vers l'économie de marché des pays de l'ECO, constituent la meilleure voie de transposer ces "points de référence" dans la pratique économique de ces derniers.

La Roumanie a pleinement bénéficié du transfert de savoir-faire des pays communautaires spécifiés ci-dessus. La mise rapide en place d'un cadre institutionnel du secteur des PME et d'un cadre juridique d'ensemble pour les entreprises est due, en bonne partie, aux efforts conjoints des spécialistes roumains et occidentaux, qui ont cherché et trouvé des solutions appropriées pour l'édification, en partant de zéro, d'un secteur des PME. et pour son amélioration au fur et à mesure que son fonctionnement relevait certaines déficiences.

L'apport substantiel de savoir-faire juridique, organisationnel et financier de quelques prestigieuses firmes de conseil des pays communautaires (Roland Berger, Lazard Frères, Peat&Marwick, CNA Veneto) a assuré le support scientifique et pragmatique indispensable pour que les solutions proposées soient tant modernes et efficaces que réalistes et adéquates aux besoins actuels et de perspective de l'économie roumaine.

Les accomplissements sur les plans de l'organisation et du fonctionnement du secteur des PME en Roumanie, ainsi que la nécessité d'apporter d'autres améliorations à son état actuel, font l'objet de la deuxième partie.

II-ÈME PARTIE

LE RENFORCEMENT DU RÔLE DES PME DANS LA RESTRUCTURATION ET LA CROISSANCE DE LA COMPÉTITIVITÉ DE L'INDUSTRIE ROUMAINE. ACCOMPLISSEMENTS ET PERSPECTIVES

Le "vent de changement" qui balaya l'Europe Centrale et Orientale à la fin des années 80 atteignit enfin, en décembre 1989, la Roumanie, et lui ouvrit la voie vers la démocratie pluraliste, l'Etat de droit, le respect des droits de l'homme et l'économie de marché. Dans un contexte extrêmement difficile dû au lourd héritage de l'ancien régime et à l'isolation politique et économique du pays, un vaste processus de réformes a été amorcé, témoignant de la volonté d'orienter l'économie vers le marché et de l'intégrer dans l'économie mondiale.

L'établissement d'une économie de marché dans un pays qui a subi plus de quatre décennies une dictature poussée jusqu'à la caricature est une entreprise gigantesque. Les conditions du démarrage des réformes, beaucoup plus dures que dans les autres pays de l'ECO, le caractère inédit du passage d'une économie hyper-centralisée vers le marché, pour lequel on ne dispose pas d'un cadre de référence théorique et pratique, et l'absence des réformes partielles comme celles tentées par d'autres pays de l'ECO dans les années 80. ont rendu plus complexe et difficile la tâche assumée par les nouvelles autorités. Cela explique, en partie, l'existence de certaines hésitations et oscillations dans la conduite du processus de réforme, ainsi que d'un manque de cohérence des mesures prises sur divers plans.

Malgré ces conditions défavorables, les réformes entreprises visant à créer dans un intervalle assez court les conditions de fonctionnement d'une économie de marché ont conduit à des résultats qui sont loin d'être négligeables. Le cadre juridique général nécessaire à l'économie de marché a été instauré, bien qu'il a encore besoin d'être complété et amélioré. Les réformes ont concerné la décentralisation de l'activité économique, la modification du statut de l'entreprise, les prix, le système financier-bancaire, le commerce extérieur, ia monnaie, l'investissement étranger. Un ambitieux programme de privatisation a été mis en marche et le poids du secteur privé dans l'activité économique a connu une augmentation appréciable.

Il faut remarquer que la conception et la mise en oeuvre d'une partie de ces réformes ont bénéficié d'une aide substantielle de la part de la CE et de quelques pays membres, consistant dans un transfert soutenu de savoir-faire, notamment en ce qui concerne la privatisation, la réorganisation du système financier, la restructuration industrielle et la création d'un système des PME.

La situation économique et sociale demeure toutefois critique: l'inflation, loin d'être jugulée ou diminuée, connaît encore un taux élevé, l'activité économique est entrée dans une phase de profonde récession, le chômage représente environ 9,6% de la population active, le niveau de vie de la population a baissé d'une façon significative.

2.1. Le contexte macro-économique

Par comparaison à d'autres pays de l'ECO, la Roumanie a commencé le processus de transition vers l'économie de marché dans des conditions beaucoup plus difficiles, héritées de l'ancien régime.

Dans les années 70 et 80, le développement économique s'est fondé sur une stricte autarcie, qui a approfondi énormément le décalage technologique atteint sur le plan mondial. A ia suite de la planification centralisée et fortement politisée, sans fondements économiques, et de l'investissement massif dans l'industrie, la structure de l'économie était complètement irrationnelle, avec une industrie lourde prépondérante et un poids réduit du secteur primaire (malgré le fait qu'après la guerre le pays était prédominant agricole) et du secteur tertiaire. L'industrie comptait un grand nombre d'entreprises intégrées verticalement et sa dispersion sur le territoire national ne répondait pas à des critères d'efficience économique. Un bon nombre d'investissements "pharaoniques", dictés par des considérations politiques et non économiques, étaient entamés et leur achèvement tramait au fil des années; après 1989, il a fallu abandonner une bonne partie de ces investissements inachevés. L'effort d'investissement a augmenté continuellement, atteignant environ 35% du PIB et contribuant à l'appauvrissement de la population. Dans les années 80, le déséquilibre de la balance des paiements, dû notamment aux importations de technologies occidentales nécessaires à l'investissement, a été progressivement réduit grâce à une forte compression de ces importations. Au cours de îa deuxième moitié des années 80, la production industrielle et la production agricole ont connu un déclin croissant, le niveau technique des équipements et des produits a baissé, et les distorsions structurelles qui affectaient l'économie se sont accentuées. Toutes ces causes ont contribué à l'abaissement brutal du niveau de vie de la population, qui se situait parmi les plus bas de l'Europe.

Les seuls aspects positifs de l'héritage étaient l'absence d'une dette extérieure, remboursée par anticipation, et l'existence d'un excédent de la balance commerciale.

Telles étaient les conditions dans lesquelles le programme de réformes a démarré. Il était évident que, par comparaison à la plupart des autres pays de l'ECO, la Roumanie avait le plus long chemin à parcourir jusqu'à la mise en place d'une véritable économie de marché, tout en étant la moins dotée.

Dans l'ensemble, le programme présentait deux volets essentiels: stabilisation macro-économique et réformes structurelles. Tenant compte de la

situation sociale difficile, à la suite de la compression massive de la consommation au cours des années 80, les nouvelles autorités publiques ont adopté une réforme progressive, en espérant qu'elle n'affecterait pas les revenus et permettrait d'éviter la dégradation du niveau de vie de la population.

La politique de stabilisation macro-économique menée à partir de 1991 et épaulée par le Fonds Monétaire International, a poursuivi comme principaux objectifs: contenir l'inflation en réduisant l'excédent monétaire; limiter les déficits des balances courantes; réduire le déficit budgétaire notamment par la compression des subventions; changer la composition des dépenses publiques par l'augmentation des dépenses de protection sociale et la diminution des investissements, maintenir le taux de change de la monnaie nationale à un niveau capable de permettre la stabilisation et ensuite la réduction de l'inflation.

Cette politique a connu, au cours des trois dernières années, une série de recherches hésitantes et d'atermoiements, qui ont fait que le rythme de la réforme soit assez lent. Les résultats sont, dans la plupart, largement inférieurs aux objectifs fixés et la situation reste difficile.

a) L'évolution de la production

La baisse du PIB, qui a commencé en 1987, s'est accentuée après 1990. Selon les données de la Commission Nationale de Statistique, par rapport à l'année 1989, en termes de ses origines, la réduction du PIB a été de 5,6% en 1990, et de 15,4% en 1991 et 1992. Les plus importantes baisses sont imputables à l'industrie (-25,3% en 1991, -22,5% en 1992) et aux transports et communications (-16,1% en 1992); tous les autres secteurs ont connu des réductions, mais d'une moindre intensité, tandis que pour le secteur de services la croissance a été de 11,1% en 1990, 14,1% en 1991 et -1,1% en 1992. L'ajustement de l'emploi associé à la contraction de la production a été retardé, de sorte que la productivité a diminué plus fort.

Au cours des derniers mois de l'année 1992, la production industrielle s'est quelque peu redressée, mais la reprise tenait en bonne partie à la formation de stocks; à la fin du premier semestre 1993, les stocks de produits finis des entreprises industrielles représentaient 12,6% de la production industrielle réalisée au cours du semestre.

La reprise timide a continué en 1992. Selon les prévisions officielles, le PIB aurait retrouvé le chemin d'une faible croissance (0,5%), grâce notamment à la reprise dans l'agriculture (+11%). La production industrielle, en volume absolu, a marqué une croissance de 1,3% par rapport à l'année précédente (l'industrie extractive est restée au même niveau, l'énergie +7,1%, l'industrie manufacturière+1,2%)/14/.

Les facteurs qui ont le plus influencé la baisse forte et durable de la production sont l'intensité énergétique de l'économie (par unité de PIB, la Roumanie consomme en moyenne 1,9 d'équivalent pétrole, contre 0,4 dans les pays de l'OCDE, 0,78 en Pologne, 0,98 en Hongrie), le faible niveau

d'autosuffisance énergétique du pays (74%) qui est tributaire d'importations d'énergie et de matières premières, la pénurie de devises nécessaires pour ces importations, l'incapacité de beaucoup d'entreprises de s'adapter aux exigences des nouveaux marchés à la suite de l'effondrement du Conseil d'Aide Economique Mutuelle, le manque de commandes et la difficulté de trouver de nouveaux débouchés.

b) La libéralisation des prix

La réforme sur ce plan a été conçue comme une succession de libéralisations partielles: la plupart des prix ont été libéralisés dès le début, d'autres ont été modifiés à plusieurs reprises à la suite de dévaluations successives, d'autres enfin sont encore soumis à un contrôle ou à une surveillance de l'Etat. Une partie des prix libérés, surtout ceux de certains secteurs clés, continuent d'être surveillés et fondés sur une stricte limitation des marges.

A partir du mois de mai 1993, le contrôle direct des prix à la consommation et la quasi-totalité des subventions à la consommation ont cessé, ce qui a eu pouf effet l'exposition plus large des entreprises à la règle de la rentabilité, et l'allégement de la charge fiscale de l'Etat. Le régime général des prix a été établi par un arrêté du gouvernement qui restreint à 32 le nombre de produits et de groupes de produits dont les prix sont négociés sous la surveillance de l'Etat. Pour les produits importés, les prix en monnaie nationale s'établissent en fonction du taux de change existant à la date des importations. Pour 31 produits et services où, faute de concurrence, il existe le risque de pratiquer des prix de monopole, les prix sont négociés entre fournisseurs et clients sous la surveillance du Ministère des Finances.

La libéralisation des prix devrait aller de pair avec la privatisation et la création d'entreprises fonctionnant en dehors du contrôle dé l'Etat. Comme la structure productive de l'économie a connu beaucoup de changements mais, pour l'essentiel, est restée, sauf l'agriculture, encore sous le contrôle de l'Etat, les libéralisations successives ont provoqué, jusqu'à présent, des poussées inflationnistes et ont entretenu la spirale inflation-salaires: l'inflation, qui avait atteint 38% en 1990, est passée à 223% en 1991, 200% en 1992 et 220% entre les mois de janvier et d'octobre 1993.

c) La politique monétaire et la politique du taux de change

Dans le secteur bancaire, les changements ont été rapides et profondes, le cadre législatif étant élaboré en collaboration avec les principales banques occidentales. Un système classique, à deux niveaux, a été mis en place; il comprend une banque centrale, qui est en charge de la politique monétaire et qui supervise l'activité des banques, et un réseau de banques commerciales (en compte déjà une vingtaine), dont le plus grand nombre sont privées et

apparues depuis 1990. Certaines banques commerciales sont associées à des partenaires étrangers ou à des organismes financiers internationaux.

Dans le cadre du programme de stabilisation, la banque centrale (Banque Nationale de Roumanie - BNR) a mis en place une politique monétaire et du crédit très stricte. En termes réels, la masse monétaire s'est contractée et l'excédent monétaire a été pratiquement éliminé. Mais les résultats de cette politique ont été négativement influencés par l'octroi de gros crédits à faibles taux d'intérêt à certains secteurs en difficulté, par l'accumulation de créances douteuses des entreprises qui ont accumulé des stocks, et par l'absence de discipline financière. En même temps, cette politique a été sapée par plusieurs annulations de créances bancaires des entreprises, par l'expansion répétée des arriérés de paiements inler-enlreprises (à la fin de 1992, les arriérés représentaient à peu près 30% du PIB), et par une pénurie croissante de liquidités. Les arriérés étaient concentrés surtout dans trois branches de l'industrie - la métallurgie, la construction de machines et la chimie - qui représentaient 55% du montant des arriérés.

Les taux d'intérêt réels ont été presque constamment négatifs, du fait de l'inflation qui a continué à dépasser les prévisions; cela a poussé la BNR à adopter, en 1993, un nouveau mécanisme de fixation aux enchères du taux de refinancement, en fonction de la demande de crédit et des objectifs poursuivis concernant la dimension de la masse monétaire. Afin de réduire les marges existantes entre l'intérêt perçu au crédit et celui bonifié au dépôt, ce dernier a été majoré. Pour la mise en place des instruments financiers et de l'infrastructure nécessaire aux opérations sur le marché libre, une ordonnance gouvernementale concernant les titres mobiliers non-boursiers définit les principaux instruments (y compris les obligations d'Etat) et leur mécanisme d'émission et de circulation. Le taux de change a été dévalué et ramené à 35 lei/dollar en octobre 1990. Dès lors, il a subi des dépréciations successives sous les pressions de la baisse de la production, des distorsions structurelles existantes dans l'économie, de l'augmentation des prix de l'énergie et des matières premières importées, et de la faiblesse des exportations. Le cours officiel de la monnaie nationale s'est diminué de 433 Ici pour un dollar, en janvier 1993, à 1570 lei/dollar, en mars 1994, tandis que sur le marché libre le leu a continué de se changer à un taux représentant 1,2-1,4 fois le taux officiel.

d) La politique budgétaire

L'objectif de cette politique a été de maintenir la discipline budgétaire parallèlement avec la mise en oeuvre des mesures de protection sociale et la réduction de la part des recettes et dépenses budgétaires dans le PIB. Afin d'appuyer la politique monétaire et l'équilibre de la balance de paiements, le déficit budgétaire a été maintenu entre 2-4% du PIB (2% en 1991, 3% en 1992, 4% en 1993), mais cela au prix de la décapitaîisation des entreprises publiques, ce qui a favorisé l'accumulation d'arriérés de paiement inter-

entreprises. En outre, le faible déficit budgétaire, surprenant dans les conditions du recul de la production, est expliqué par la majoration de certaines contributions indirectes, par l'emploi des ressources qui ne sont pas comptabilisées dans le budget ou dans les fonds extrabudgétaires (par exemple, les dépenses au titre du compte de réévaluation des avoirs étrangers et des stocks), et par l'alourdissement de îa fiscalité des entreprises à la suite de l'inflation.

Etant donné que la structure actuelle du budget favorise l'inefficience de certaines dépenses effectuées, la politique budgétaire prévoit, pour 1994, une réforme substantielle de cette structure, visant à réduire le nombre de fonds spéciaux (extrabudgétaires) et le transfert des dépenses afférentes dans le budget central. Sont prévues également des mesures visant à stimuler le bénéfice de risque et les investissements par le biais des mécanismes fiscaux.

e) La politique des échanges

Les principaux axes de cette politique sont la promotion des exportations, notamment vers les pays occidentaux, et ia levée des restrictions aux importations sur la presque totalité de biens.

Le commerce extérieur a été libéralisé et le poids du secteur privé dans ce domaine a rapidement accru, pour atteindre, dans le premier semestre 1993, quelque 26% des exportations et 29% des importations. Après une réduction sensible en 1990 et 1991, les exportations ont commencé d'accroître en 1992. enregistrant toutefois des fluctuations de grande amplitude d'un mois à l'autre. A la suite du niveau élevé des importations, qui a connu en 1993 une réduction sensible, et des faibles performances des exportations - qui n'ont pas constitué, comme pour les autres pays de l'ECO, un facteur important de croissance -, la balance commerciale a enregistré en 1993 un déficit d'environ 900 millions de dollars, contre 938 millions de dollars en 1992.

Mais le changement le plus spectaculaire qui s'est produit depuis 1990 est la réorientation des flux d'échange, et il signifie l'ouverture et la restructuration du commerce extérieur vers les marchés occidentaux. Actuellement, environ un tiers du commerce extérieur roumain est réalisé avec les pays de la CE. Sur le plan bilatéral, l'Allemagne (avec 40% du commerce roumain à destination des pays de la CE), l'Italie (20,4%), la France (19,0%), le Royaume-Uni (5,6%) et les Pays-Bas (5,2%) sont les partenaires commerciaux les plus cherchés /50/.

f) La politique salariale

Cette politique, utilisée jusqu'à présent comme un instrument contre l'inflation, repose sur le principe de l'indexation partielle des salaires en fonction du taux de l'inflation prévu; les hausses de salaires couvrent 60% de l'augmentation des dépenses du consommateur moyen. Lorsque le taux

d'inflation réel diffère sensiblement de celui prévu, le coefficient de l'indexation est corrigé ex post.

Afin d'éviter les répercussions négatives du mécanisme d'indexation sur l'emploi, pour les entreprises en expansion les nonnes de salaires sont plus élevées: les coûts de la création d'emplois sont déductibles à 100% de la norme dans le cas des activités productives et à 60% dans les autres cas. A partir de 1993, la croissance de la productivité et l'augmentation des salaires sont mieux corré-lées au niveau des entreprises, grâce à la mise en place d'un nouveau système.

A l'égard de ce contexte macro-économique et des politiques passées en revue, certaines réflexions et évaluations peuvent être faites.

a) Depuis quatre ans, l'économie roumaine subit un bouleversement profond, dû à la disparition de nombreux mécanismes de l'ancien système et à la création ex nihilo de l'infrastructure et des mécanismes nécessaires au fonctionnement d'une économie de marché. L'établissement de cette économie est une oeuvre gigantesque et de longue haleine, qui exige cohésion, continuité et persévérance dans l'application des réformes, et qui pose des problèmes extrêmement difficiles concernant l'étendue de ces réformes, la vitesse à laquelle elles doivent s'opérer et l'enchaînement des mesures. Les conditions dures de l'amorçage du processus de réforme et l'absence des expériences antérieures en matière de réformes partielles font que le chemin qui reste à parcourir soit encore très long.

b) Les causes principales de la récession que traverse le pays sont la désorganisation de l'économie, due à l'abandon du système de la planification centralisée et au fonctionnement encore incomplet et déficitaire des mécanismes du marché mis en place, la contraction de la demande intérieure (résultant de la baisse du pouvoir d'achat de la population et de la hausse des prix) et extérieure (provoquée par la forte diminution des échanges avec les pays de l'ex-CAEM et par les difficultés d'écouler la plupart des produits sur les marchés occidentaux), la pénurie de devises nécessaires aux importations.

c) L'analyse de révolution des réformes qui ont été mises en oeuvre au cours des quatre dernières années montre un certain déséquilibre, dans la première partie de cet intervalle, entre l'importance accordée aux réformes macro-économiques et aux mesures de stabilisation, qui ont prévalu, et celle donnée aux structures micro-économiques. Ce déséquilibre s'est traduit par une certaine rupture entre les mesures de stabilisation macro-économiques et celles de restructuration sectorielle eî micro-économique, reflet des premières sur le second plan n'étant pas toujours celui attendu. Le programme de stabilisation macro-économique et de réforme structurelle, adopté par le gouvernement en mars 1993, tente de répondre à cette déficience.

d) La libéralisation progressive des prix dans le but d'assurer la paix sociale a maintenu des fortes distorsions dans l'économie par le retardement de l'équilibrage de l'offre et de ia demande, l'aggravation des pénuries et la

persistance des déséquilibres macro-économiques. Dans ie contexte d'une inflation forte et variable et d'une chute continue du taux de change, l'existence parallèle des prix libéralisés, négociés et fixes a déterminé l'instabilité des prix relatifs. En fait, la libéralisation graduelle a empêché les prix d'être les porteurs des signaux du marché nécessaires à une affectation efficiente des ressources; les entreprises bénéficiant d'une demande excédentaire n'ont pas pu tirer parti de cette situation par la réalisation des profits pour accroître leur capacité. En outre, l'attente de chaque vague de libéralisation a entretenu de fortes anticipations inflationnistes, ce qui a alimenté le cycle d'inflation et de dévaluation du taux de change. Il faut ajouter qu'en 1993, le dérapage des prix a été amplifié par l'introduction de la TVA à partir du 1 juillet, et par la libéralisation des marges commerciales.

e) La réorganisation profonde du système bancaire a créé un maillon de première importance dans le fonciionnement d'une économie de marché. Mais les banques ne sont pas encore pleinement en mesure d'affecter les crédits en fonction des signaux du marché, d'imposer une discipline financière stricte aux entreprises, et d'exercer une contrainte budgétaire vis-à-vis de celles-ci, en leur faisant supporter le coût réel des emprunts. Si l'amélioration de la distribution des crédits tarde, il en résultera des effets dommageables pour la restructuration industrielle, du fait qu'il y a de nombreuses entreprises potentiellement viables dans l'avenir qui sont privées des capitaux nécessaires à leur restructuration, tandis que d'autres entreprises sans perspectives sont maintenues en fonction grâce aux subventions et aux crédits préférentiels. Il existe aussi d'autres aspects qui doivent se réjouir d'une attention particulière de la part des autorités publiques afin d'apporter les améliorations nécessaires: le lien entre épargne et crédit, ces deux fonctions étant exercées, pour l'essentiel, par des institutions différentes (respectivement, la Caisse d'épargne, qui couvre plus de 60% du total des dépôts et octroie moins de 5% des prêts directs à la clientèle, et les banques commerciales); la marge entre les taux créditeurs et les taux débiteurs qui ne s'établit pas encore en fonction de l'état du marché; l'adoption d'une politique plus active en matière de taux d'intérêt, au moins à court terme, pour mettre fin aux anticipations inflationnistes.

f) Les arriérés de paiement inter-entreprises constituent un problème préoccupant, en dépit des tentatives répétées faites par le gouvernement pour y mettre fin. La source de ces arriérés est, pour l'essentiel, l'accumulation de stocks, déterminée, à son tour, par le maintien des productions sans perspectives de vente et par certaines déficiences de l'ancien système comptable (les accumulations de stocks n'étaient pas considérées comme un coût, de sorte que les bénéfices étaient comptabilisés en fonction de la production et non de ventes). Face aux difficultés, les entreprises d'Etat ont cherché à échapper aux régulations macro-économiques en pratiquant, dans une mesure progressive, le crédit interentreprises et en limitant ainsi l'impact

de la contrainte monétaire. Il est évident que l'accumulation de stocks et d'arriérés est également le résultat d'un faible discipline financière imposée aux entreprises; par surcroît, les taux d'intérêt faibles, voire négatifs, ont contribué à cette accumulation.

g) Le maintien de la production dans certains secteurs sans avenir qui ont accumulé des stocks a été financé par des subventions budgétaires et extra-budgétaires, par l'octroi de crédits bonifiés et par l'annulation des créances douteuses. Les résultats de la politique budgétaire poursuivie, bien que notables, ont été négativement influencés par les dépenses effectuées au titre de subventions; ces dépenses pourraient être orientées, avec plus de bénéfice, vers les investissements, la restructuration de l'industrie, l'aide aux PME et les infrastructures sociales.

h) La politique des échanges, bien qu'ambitieuse, n'a pas réussi à faire des exportations l'un des piliers de la croissance économique. La réintégration du pays dans les structures internationales réalisée en 1993 ouvre toutefois de larges perspectives sur ce plan. L'accord d'association avec l'Union européenne, l'adhésion au Conseil de l'Europe, la clause commerciale de la nation la plus favorisée accordée par les Etats Unis constituent des prémisses favorables à une intensification du commerce extérieur, notamment des exportations vers les pays occidentaux.

i) Le marché du travail est caractérisé par le manque de dynamisme, principalement à cause de la rigidité des structures industrielles.

L'édification d'un véritable marché du travail et d'un marché de capitaux progresse plus lentement que la création du marché des marchandises. Les sureffectifs existants dans la plupart des entreprises constituent le principal frein à la restructuration industrielle tant qu'il n'existe pas un marché du travail réel; mais la politique dû "chômage derrière les portes de l'entreprise" est incompatible avec les principes d'un tel marché. La mobilité réduite de la main-d'oeuvre est déterminée par la forte concentration industrielle (il y a des localités où une bonne partie de la population dépend de l'existence d'une entreprise), par la pénurie de logements et l'inefficience des organismes de protection sociale.

La plupart des aspects signalés ont fait l'objet des mesures prévues dans fa Stratégie de réforme économique et sociale du programme de gouvernement, adoptée en mars 1993/23/. Ce programme de stabilisation macro-économique et de réforme structurelle vise à conférer plus d'efficacité à la politique monétaire et à celle budgétaire; a cet effet, il prévoit des mesures destinées à renforcer la discipline financière des entreprises, à assainir les structures industrielles des entreprises déficitaires sans avenir, à lever progressivement les restrictions qui subsistent encore sur certains prix. Certaines mesures ont été déjà présentées. D'autres seront montrées dans les chapitres suivants.

*
* *

Une accélération du rythme de la réforme est évidemment nécessaire et le gouvernement en est conscient, même jusqu'à présent il a mené une politique de réforme graduelle visant à limiter le coût social de la transition. Les perspectives d'un redressement économique dépendent de la détermination des autorités publiques d'intensifier la réforme et de lui assurer plus de cohérence. Dans ce sens, le programme élaboré par le gouvernement en janvier 1994 prévoit les réformes qui seront mises en oeuvre au cours de cette année, tes mesures concrètes pour chaque domaine d'activité, et les réglementations récentes convenues avec les organismes financiers internationaux. Un mémorandum concernant la politique économique du gouvernement pour les années 1994-1995, convenue avec le Fonds Monétaire International, a été également élaboré et soumis au Parlement.

Quant aux PME, leur avenir dépend aussi de l'attention qui sera accordée à la restructuration des entreprises, à la privatisation, en générai aux fondements micro-économiques des politiques macro-économiques.

2.2. La réforme de l'entreprise et ïe développement du secteur privé

Dans le processus de transition vers l'économie de marché, la réforme des entreprises publiques et privées occupe une place importante, elle devant aller de pair avec la mise en place des politiques de stabilisation macro-économique.

En fait, les perspectives de l'augmentation de la productivité et de la croissance économique dépendent de l'existence d'un secteur vigoureux et dynamique d'entreprises. A cette fin, la réforme de l'entreprise doit poursuivre trois objectifs essentiels: créer un environnement favorable au développement rapide et efficient des entreprises privées; restructurer et privatiser la plupart des entreprises appartenant à l'Etat; exposer les entreprises qui demeurent sous le contrôle de l'Etat aux forces du marché. La composante privatisation de la réforme de l'entreprise constitue, selon la plupart des spécialistes, l'action systémique la plus profonde et la plus importante que les pays en transition doivent réaliser.

La conception et la mise en oeuvre d'une telle réforme partent de la situation des entreprises existantes, dont les particularités peuvent faciliter ou alourdir le processus de leur transformation en unités capables de s'insérer efficacement dans les mécanismes du marché.

La taille moyenne des entreprises industrielles roumaines est considérable par rapport à celle des entreprises occidentales. En outre, la distribution de ces entreprises par taille présente aussi des différences énormes par comparaison à la configuration structurelle des économies de

marché, où il y a un équilibre judicieux entre le nombre, les effectifs et les actifs des entreprises de petite, moyenne et grande taille; comme on l'a vu déjà dans la première partie, le poids des PME dans le nombre, les effectifs et la valeur ajoutée des entreprises industrielles de la CE est appréciable. Dans l'industrie roumaine, seulement 3,6% des salariés travaillaient en 1988 dans les entreprises de moins de 500 travailleurs /21/, tandis que dans l'industrie communautaire 46% des salariés forment les effectifs des PME.

La grosse taille des entreprises est liée à une autre caractéristique de celles-ci: un haut degré d'intégration verticale et horizontale, due tant à la conception initiale, au moment de leur création, qu'à la nécessité de faire face aux pénuries et aux difficultés d'approvisionnement, ce qui a engendré l'internalisation de nombreuses activités connexes (réparations capitales des équipements, fabrication et entretien des outils et des dispositifs de production, transports extérieurs. entretien des bâtiments, services sociaux etc.).

La création des entreprises industrielles et leur dispersion sur le territoire national étaient établies en fonction de raisons politiques, quelquefois sociales, n'ayant rien à faire avec les critères économiques. Cette pratique a déterminé l'implantation de nombreuses entreprises industrielles en zones agricoles, dépourvues d'infrastructures nécessaires, éloignées de sources de matières premières et de voies de communications, disposant de main-d'oeuvre peu qualifiée.

A la suite de leur implantation irrationnelle, l'activité de beaucoup d'entreprises a été, dès le début, inefficiente, leur survie étant assurée par des énormes subventions. Le fait qu'un bon nombre de ces entreprises sont implantées en localités dont la plupart de la population active dépend de leur existence, complique Sa décision de leur fermeture en raison des coûts sociaux élevés qu'entraîne une telle décision.

La position de monopole au niveau national ou régional détenue par nombreuses entreprises rend aussi difficiles les décisions concernant le démantèlement, la réorganisation ou ia fermeture de certaines unités, en raison de leurs déficiences.

Par rapport à la situation prévalant dans les pays communautaires, la plupart des entreprises roumaines disposent de sureffectifs, ce qui explique en partie leur faible productivité. L'existence des sureffectifs a plusieurs causes: l'intégration verticale excessive; l'absence d'incitations à minimiser les coûts; l'internalisation des activités connexes.

Enfin, à la différence de l'entreprise typique d'une économie de marché, l'entreprise de l'économie planifiée n'avait pas à faire face à des contraintes budgétaires, à atteindre des objectifs financiers et à se confronter sur un marché concurrentiel. En fait, elle n'était pas une entreprise au sens propre du mot, mais plutôt une unité de production qui s'intéressait peu de coûts et presque guère de ventes. Du fait de ces réalités, l'entreprise de l'économie

planifiée ne disposait pas de compétences de gestion, de marketing et managériales indispensables à une action efficiente sur le marché.

Toutes ces caractéristiques, qui ont une forte inertie et qui persisteront encore longtemps, donnent la dimension des changements profonds qui doivent être réalisés par la réforme de l'entreprise: il s'agit, en fait, non seulement de la mise *en* place d'un cadre juridique et des règles de fonctionnement spécifiques à un environnement de marché, mais aussi de la réorganisation interne des entreprises, de la rélocalisation d'une part de celles-ci, de la formation de nouvelles mentalités et compétences.

Le cadre juridique nécessaire au fonctionnement d'une économie de marché a été mis en place, en lignes générales, au cours des années 1990 et 1991. La voie vers la création d'entreprises non agricoles privées a été ouverte par le Décret no.54/1990, qui prévoyait la possibilité de création des entreprises unipersonnel-les et familiales, limitait à 20 personnes leur effectif et leur interdisait certaines activités.

Comme un pas préliminaire à la privatisation des entreprises d'Etat, la Loi no.15/1990 prévoyait la réorganisation des unités économiques publiques et leur transformation en régies autonomes et sociétés commerciales. Les activités stratégiques et les monopoles naturels (industries extractives, énergie, activités des services publics, défense) demeurent dans la responsabilité des régies autonomes; les sociétés commerciales à capitaux publics seront finalement privatisées.

En 1991, le nombre des régies autonomes était d'environ 800, dont 19 étaient placées sous le contrôle direct de l'administration centrale, et leur poids dans la valeur nominale des actifs industriels représentait 47%. Etant donné que beaucoup de régies autonomes couvraient une gamme d'activités trop large, qui dépassait le champ de leur fonction de base, un bon nombre de ces régies ont été ultérieurement contraintes à se défaire des activités connexes. En juillet 1993, le nombre de régies autonomes, y compris leur sous-unités, était de 912.

A la fin de l'année 1992, le nombre de sociétés commerciales était de quelque 6280, dont environ 1600 dans l'industrie. Les responsabilités de décision étaient largement décentralisées, ces sociétés étant officiellement libérées du contrôle direct de l'Etat; leur gestion était confiée à des dirigeants qui forment un conseil d'administration. En juillet 1993, on comptait 8251 sociétés commerciales publiques.

La loi no.31/1990 concernant les sociétés commerciales s'inscrit comme une composante essentielle du cadre juridique consacré au secteur privé. Elle prévoit les diverses formes d'organisation des entreprises (société en nom collectif, société en commandite simple, société en commandite par actions, société par actions, société à responsabilité limitée), les conditions de leur constitution et de leur fonctionnement, les règles de dissolution, de fusion et de liquidation des sociétés.

Le programme de privatisation des entreprises d'Etat a eu comme point de départ la Loi no.58/1991, qui prévoit que les sociétés commerciales de tous les secteurs de l'économie, y compris l'agriculture, seront privatisées dans un délai de sept ans. A cette fin, 30% du capital des entreprises ont été distribués gratuitement à tous les Roumains âgés de plus de 18 ans; chaque citoyen reçoit cette participation sous forme de parts dans chacun des cinq Fonds de la propriété privée (FPP). Ces cinq Fonds détiennent les actions des entreprises, chacun étant au départ doté d'un portefeuille équilibré d'entreprises. Le reste de 70% du capital des entreprises est détenu par un Fonds de la propriété d'Etat (FPE).. Le FPE et les FPP ont comme objet essentiel la privatisation des entreprises, mais ils auront aussi à superviser la gestion des entreprises non encore privatisées. Par exemple, la loi prévoit que le FPE, en tant qu'actionnaire, définit les critères de performance pour l'évaluation des sociétés commerciales et prend des mesures pour la restructuration, la réhabilitation ou, le cas échéant, la liquidation des sociétés non-rentables.

La même loi prévoyait aussi pour 1992 un programme de "privatisations pilotes" de 30 sociétés commerciales (dont certaines par voie d'émissions publiques), choisies en raison de leur bonne situation financière, et de "ventes d'actifs", dont l'objet essentiel était de stimuler l'intérêt du public et des agents économiques pour la privatisation. Les actifs à vendre étaient sélectionnés en fonction de deux critères: ils devaient représenter des activités physiquement séparables du patrimoine de l'entreprise qui les vendait, et leur valeur cumulée devait être inférieure à 75% du capital social de l'entreprise. Le programme a été réalisé seulement en partie par l'Agence Nationale pour la Privatisation et le Développement des PME (ANP): 22 privatisations pilotes ont été finalisées, la différence étant transférée au FPE pour être inclue dans le programme général de privatisations; en mars 1993, il y avait 6198 offres de ventes d'actifs concernant quelque 42000 salariés; seulement 2540 d'actifs (environ 13000 travailleurs) étaient vendus jusqu'en octobre 1993.

La troisième voie adoptée pour développer le secteur privé dans l'économie est l'investissement étranger, autorisé depuis mars 1990. Le cadre réglementaire concernant la création d'entreprises privées à participation étrangère a été fortement libéralisé par la Loi no.35/1991, qui garantit le traitement national aux entreprises étrangères: elle autorise les participations étrangères à 100% dans les entreprises roumaines, garantit le libre accès du capital étranger à presque tous les secteurs de l'économie, et limite les motifs de rejet des demandes. En même temps, la loi prévoit des incitations fortes à l'investissement: exonération d'impôt de six mois à cinq ans en fonction du secteur choisi, réduction de l'impôt sur les bénéfices en cas de leur reinvestissement, réductions pour deux ans des droits de douane sur les importations de matières premières, d'énergie et de biens d'équipement. D'autres améliorations ultérieures ont été apportées à cette loi: les limites

imposées au rapatriement des dividendes ont été supprimées; les bénéfices en monnaie convertible peuvent être rapatriés sans limites sous réserve du paiement d'un impôt prélevé à la source; les bénéfices ne sont pas soumis à l'impôt si l'investissement effectué dépasse 10000 de dollars et représente au moins 20% du capital social de l'entreprise.

La mise en place de la réforme de l'entreprise a déterminé un changement profond de son statut. Les pouvoirs de décision ont été largement décentralisés et l'implication de l'Etat dans la gestion des entreprises, même dans celle des régies autonomes, s'est fortement réduite; les responsabilités stratégiques et de gestion incombent aujourd'hui aux conseils d'administration et aux dirigeants d'entreprises. Le secteur privé s'est développé d'une façon spectaculaire: alors qu'il était pratiquement inexistant en 1989, il emploie aujourd'hui environ 3,6 millions de personnes réparties dans quelque 474000 sociétés privées qui assurent maintenant 50% du commerce de détail, environ 29% des échanges extérieurs et à peu près 30% dans la formation du PIB.

Tenant compte de la situation existante au début de la réforme, des difficultés rencontrées et du bref laps de temps, les résultats sont, indéniablement, encourageants. Mais il y a encore d'autres améliorations qui doivent être apportées au cadre j uridique existant et aux mécanismes qui règlent le fonctionnement actuel de l'entreprise dans l'environnement économique créé au cours des quatre dernières années.

a) Il est nécessaire que le programme de privatisation aille de pair avec la définition d une politique économique globale, cohérente et énergique, qui doit permettre à la fois de réduire les déséquilibres macro-économiques, d'assurer la stabilisation de ïa situation, de mettre fin au "paternalisme de l'Etat" envers certaines entreprises en difficulté, et de réaliser le lien indispensable entre la restructuration industrielle et le programme de protection sociale. L'accélération de la mise en place du programme de privatisation est liée à la formulation d'une politique industrielle explicite qui doit accompagner les processus d'ajustement des secteurs industriels; la tâche énorme qu'implique la privatisation, tant par le grand nombre de sociétés à privatiser que par les difficultés existantes, fait nécessaire d'envisager le processus par étapes et de l'accompagner par des mesures de politique industrielle adéquates.

b) La position de monopole ou dominante détenue par beaucoup de sociétés commerciales, héritage du système de planification centralisée, peut se perpétuer sur les marchés nouvellement créés, ce qui nuit à leur fonctionnement normal Les réglementations en vigueur concernant la concurrence sont trop générales pour empêcher une telle évolution. La Loi no.15/1990 interdit aux régies autonomes et aux sociétés commerciales la fixation des prix de monopole et de dumping, l'application de prix discriminatoires entre clients, le partage des marchés et des sources d'approvisionnement; la loi prévoit aussi qu'à la restructuration des unités

économiques d'Etat, le gouvernement devra poursuivre la réduction des dimensions des grosses entreprises et la multiplication des agents économiques qui produisent les mêmes biens ou services. Mais aucune sanction n'est prévue. La Loi no. 11/1991 sur la concurrence déloyale concerne le comportement des entreprises et interdit les pratiques déloyales - employer le salarié d'un concurrent, conclure des marchés au rabais dans l'intention de nuire à la concurrence etc. La Loi no.42/1991 prévoit de mesures contre les transactions commerciales illégales et pour la protection du consommateur.

c) Une condition indispensable pour la mise en place d'une politique de la concurrence efficace est l'éclatement des grandes entreprises. Comme on l'a souligné, l'existence de ces grandes entreprises et leur position de monopole ou dominante sur le marché est l'un des traits spécifiques de l'industrie roumaine. Il faut donc promouvoir les scissions de ces entreprises afin d'encourager la concurrence et d'augmenter la compétitivité, à condition qu'une analyse détaillée soit préalablement effectuée pour voir si l'éclatement ne nuit pas à la synergie existante.

En effet, l'expérience des pays communautaires montre que dans les conditions de l'internationalisation des marchés, une politique de concurrence plus flexible a été adoptée au cours des dernières années, au sens que la promotion d'une saine émulation sur les marchés exige souvent l'existence des sociétés de grande taille pour réaliser des économies d'échelle et bénéficier d'un effet de gamme. La scission des grandes entreprises doit être donc abordée d'une manière nuancée, tenant compte, d'une part, que l'éclatement ne coïncide pas toujours avec les impératifs de la politique de concurrence, et d'autre part, qu'il existe de nombreux cas où la scission d'une entreprise est justifiée par des raisons d'efficacité plutôt que de respect de la concurrence.

d) Le renforcement de la discipline financière des entreprises est une condition indispensable de l'amélioration de leur comportement sur le marché. L'arrêt de l'accumulation des stocks, qui constitue la voie la plus directe pour mettre fin aux arriérés, s'impose comme une priorité absolue. Ces arriérés nuisent énormément au fonctionnement des entreprises, soient-elles petites, moyennes ou grandes, qui se trouvent dans une situation financière saine et ont des débouchés. Pour répondre d'une manière efficace à cette exigence, il est nécessaire d'agir dans quelques directions: les entreprises enregistrant des pertes, y compris celles ayant une trésorerie négative, doivent faire l'objet d'une surveillance stricte, et celles dont on sait qu'elles ont la plus grande contribution aux arriérés doivent être fermées; pour avoir une image correcte de la situation financière réelle de l'Etat, leurs pertes, avant leur fermeture, devraient être imputées au budget; adopter dans le plus bref délai une loi sur la faillite et assurer sa mise en place effective; assurer que le FPE et les FPP, en vertu de leurs responsabilités concernant la restructuration, la réhabilitation et

la liquidation des sociétés commerciales non-rentables, agissent fermement pour imposer la discipline financière au niveau de chaque entreprise.

Pour résoudre d'une façon générale le problème des arriérés, le gouvernement a adopté un programme qui prévoit: l'isolation financière des principaux mauvais payeurs du secteur bancaire et du reste des entreprises, afin d'arrêter i'émergence de nouveaux arriérés; l'injection des crédits spéciaux (à trois mois, avec un taux d'intérêt de 25%) dans les entreprises en difficulté capables de présenter toutes les garanties de pouvoir les rembourser (ces entreprises ont été sélectionnées en fonction de critères très stricts); l'introduction d'un système selon lequel toutes les entreprises perçoivent des intérêts sur les arriérés de paiement à des taux supérieurs à ceux du marché. Par une décision du gouvernement adoptée en 1993, un nombre de 30 sociétés commerciales à capital d'Etat ont été introduites dans un régime de surveillance financière; ces entreprises doivent proposer et appliquer des programmes de redressement financier. Afin d'offrir une base solide aux actions de restructuration et/ou liquidation des entreprises à insolvabilité primaire, génératrice de blocage en chaîne, une méthodologie standard pour le diagnostic des sociétés commerciales à capital d'Etat a été mise au point.

e) Il est nécessaire d'élargir et de renforcer sensiblement le rôle des banques dans le processus de restructuration des entreprises, de sorte qu'elles puissent assurer un système efficace de distribution des ressources financières, en mobilisant l'épargne et en allouant les crédits. Jusqu'à présent, les banques ont joué un rôle assez limité dans la restructuration industrielle, en dépit de leur capacité croissante d'offrir l'assistance de spécialité nécessaire à l'élaboration de projets par les potentiels investisseurs, et d'évaluer ces projets selon la méthodologie appliquée dans les banques occidentales. Un bon nombre de banques se sont contentées d'accorder des crédits, sans prendre des participations, bien que la loi permet une participation jusqu'à 20% du capital d'une entreprise. D'autres institutions financières, comme par exemple les deux compagnies d'assurances appartenant à l'Etat et le fonds de retraite, pourraient aussi agir en tant qu'investisseurs.

L'accélération de la création d'un véritable marché financier (marché de capitaux, intermédiation financière) est indispensable pour aboutir à une affectation efficiente des ressources, notamment en direction des entreprises les plus prometteuses. L'existence d'un tel marché impose une discipline financière, qui jusqu'à présent a fait défaut, et durcît la contrainte budgétaire. Cependant, il ne faut pas passer sur les difficultés appréciables soulevées par la constitution d'un marché financier, notamment si l'on considère la situation financière précaire d'un nombre de grandes entreprises d'Etat, le niveau de l'endettement et l'absence des capitaux disponibles.

Le programme adopté en mars 1993 fait référence, par les actions prévues, à la plupart des problèmes soulevés plus haut. En août 1993, une partie de ces actions étaient achevées, d'autres étaient en cours; il faut donc

tenir compte que les événements se déroulent et la situation aura encore évolué au moment où l'étude est rédigée.

Un projet de loi concernant la protection de la concurrence a été élaboré et présenté au Parlement. Un autre projet de loi concerne la réglementation des monopoles, en définissant les domaines dans lesquels les monopoles peuvent fonctionner et les modalités de leur gestion.

Sur le plan de la privatisation des entreprises, une méthodologie a été mise au point concernant le change de certificats de propriété contre les actions des sociétés commerciales privatisées par la méthode standard (le rachat). Les FPP ont procédé à une évaluation trimestrielle de la valeur des certificats de propriété; les transactions se déroulent maintenant sur la base de la valeur communiquée. Une large campagne de médiatisation de la privatisation a été lancée par le Département de Réforme et l'ANP, avec l'appui financier et de savoir-faire de l'Agence des Etats Unis pour le Développement International Pour renforcer la discipline financière des entreprises, plusieurs mesures sont envisagées: la transformation des arriérés en titres de crédit négociables, convertibles en actions; l'encouragement de la capitalisation des entreprises par des incitations fiscales (l'utilisation d'une partie de recettes provenant du processus de privatisation à la recapitalisation des sociétés commerciales; l'introduction d'un nouveau régime d'amortissement des actifs fixes des entreprises prévenant leur décapitalisation en conditions d'inflation); l'introduction d'une pénalité journalière de 0,15% lorsque les obligations de paiement ne sont pas honorées; la diminution de la rétribution des cadres dirigeants dans le cas où le montant des créances de l'entreprise est en hausse.

A l'égard de la restructuration du système financier-bancaire et du renforcement de son rôle dans le processus de réforme, les actions menées à bien ont été les suivantes: l'organisation du Corps des Experts Comptables et des Comptables Autorisés, afin de permettre la création de firmes de contrôle financier (audit) et d'institutions capables d'évaluer la bonite des débiteurs; une analyse approfondie, réalisée en collaboration avec la firme de conseil McKinsey, des nécessités de restructuration du système financier et des possibilités de récapitalisation des banques; l'initiation de la privatisation du système bancaire d'Etat (la Banque Agricole a émis des actions pour la majoration de son capital social, qui est privé en proportion de 15%; la Banque Européenne de Reconstruction et de Développement a présenté une proposition concernant la privatisation d'une banque d'Etat); la réglementation des transactions non-boursières avec des valeurs mobilières et de l'organisation des sociétés d'intermédiation financière; la réglementation du statut des fonds d'investissement et des sociétés d'investissement comme institutions d'intermédiation financière.

D'autres mesures sont aussi envisagées: la restructuration de la Caisse d'épargne, faite par la BNR en collaboration avec un consultant étranger;

l'établissement du régime de provisions de risque et du niveau obligatoire des ressources pour diverses catégories de dépôts etc.

*

* *

La réforme de l'entreprise a déclenché sa transformation en unité économique libérée de la tutelle de l'Etat et capable d'agir dans un environnement de marché. Ce qu'a été réalisé sur ce plan jusqu'à présent représente seulement le commencement d'un long processus de profonds changements futurs concernant les méthodes de gestion, la mentalité des cadres dirigeants et du personnel. la capacité de faire face à la concurrence croissante sur les marchés internes et internationaux. La privatisation des sociétés commerciales publiques, dont le rythme s'accroît manifestement au moins pour les petites entreprises, offre des prémisses favorables au démarrage de ces changements.

Mais pour atteindre pleinement ses fins, la réforme de l'entreprise réclame aussi d'autres mesures d'ampleur concernant le renforcement de la discipline financière, l'implication plus profonde des banques dans la restructuration, la politique de la concurrence etc.

2.3. La politique industrielle

La situation actuelle difficile du système de la production nationale a, comme principale cause, la crise de l'industrie, dont l'expression synthétique consiste dans sa capacité faible d'assurer, par l'exportation, les devises nécessaires aux importations indispensables à la consommation intermédiaire et finale.

Les origines de cette crise sont multiples. La structure de l'appareil technique de production est caractérisée par la prédominance des secteurs industriels de transformation primaire et par la diversification excessive de la production (surtout dans la construction des machines), qui ont engendré des coûts élevés, notamment de matières premières et d'énergie. La faible capacité compétitive de l'industrie a déterminé 3a chute dramatique de la production et, la chose ia plus importante, a mis en évidence les déficiences profondes du système industriel et la nécessité de sa restructuration de fond. Des industries qui se voient désormais exposées à la concurrence internationale ont, le plus souvent, des performances modestes du fait de l'obsolescence de leurs technologies de fabrication et de leurs produits, de la faiblesse de leurs circuits de distribution, de l'absence des compétences de management. Par surcroît, avec l'effondrement des échanges avec les pays de l'ex-CAEM, qui a imposé une spécialisation dans les secteurs de transformation brute de matières premières, il existe de nombreuses capacités de production inutilisables.

Dans ce contexte, la restructuration de l'industrie doit assurer: une redéploiement des ressources entre les branches, les zones industrielles et les entreprises, dans le respect des critères du marché; la diminution progressive des handicaps existants sur les plans de la technologie et de la productivité; la mise en place des infrastructures d'appui au marché pour faciliter l'ajustement structurel et améliorer la compétitivité internationale. En même temps, dans la définition de la politique industrielle il faut tenir compte des difficultés et des contraintes existantes: l'inertie naturelle des structures actuelles, une modification profonde du processus de production et de la gamme des produits ne pouvant pas intervenir dans un bref laps de temps, d'autant moins lorsqu'il s'agit d'une restructuration complète du stock de capital d'origine; le relèvement des prix de l'énergie en provenance de l'ex-Union Soviétique, qui a provoqué une forte augmentation des coûts de production; la faiblesse des incitations au changement; l'absence, au moins jusqu'à présent, des sanctions pour la mauvaise gestion des entreprises, et du risque de faillite; l'environnement international défavorable, en raison de la faible conjoncture dans les pays occidentaux et de l'évolution négative des marchés traditionnels sur lesquels les producteurs s'étaient spécialisés (les pays de l'ex-CAEM, l'Irak, la Libye etc.).

Une politique industrielle cohérente et orientée en fonction de ces prémisses doit avoir comme objectif général la constitution d'une industrie moderne, compétitive et ouverte vers les marchés internationaux, essentiellement par la forte diminution des secteurs de transformation brute et le développement de ceux de transformation supérieure, à haute valeur ajoutée, orientés vers l'exportation.

Pour développer une telle industrie dynamique et compétitive, il est nécessaire:

- d'arrêter la crise, dont l'ampleur se traduit par une réduction importante de la production (la production industrielle totale représentait, en novembre 1993, 53,1% de celle réalisée en 1989, dont les industries manufacturières 51,7%, les industries extractives 59,7% et l'électricité 74,4% /39/);
- d'encourager la concentration de moyens dans certains secteurs permettant d'atteindre un niveau de production beaucoup plus élevé et de former une structure productive compétitive;
- d'inciter le développement des activités où le pays possède un avantage comparatif réel et potentiel sur le marché mondial (pour valoriser cet avantage, la création d'entreprises multinationales, le rapprochement et la concentration des activités pourraient être favorisés);
- d'identifier les secteurs déclinants, dont l'avenir fera l'objet des analyses approfondies et d'un traitement spécial, en fonction de leur position dans l'économie, de problèmes sociaux soulevés etc.;

- d'encourager les entreprises à déterminer leur comportement en fonction de signaux du marché, en leur imposant des contraintes budgétaires "dures" et en laissant le jeu de l'offre et de la demande d'influencer leurs options stratégiques;
- d'inciter les entreprises à développer de nouvelles stratégies: de despéciali-sation et de respécialisation sur une gamme de produits plus large et plus compétitive (économie de dimension); d'atteindre la taille critique indispensable à un niveau de compétitivité élevé (l'échelle minimale d'efficience); d'externali-sation des activités connexes, ce qu'implique le développement de la sous-traitance et du secteur des services liés à la production, ainsi que la recherche de nouvelles spécialisations encore absentes dans l'économie roumaine /51/;
- de créer un environnement concurrentiel par l'exposition des agents économiques à la discipline et aux conditions des marchés internationaux, et par l'incitation des dirigeants d'entreprises à réaliser un abaissement sensible des coûts et un relèvement du niveau qualitatif des produits;
- d'assurer un cadre institutionnel au sein et à l'extérieur des entreprises, soient-elles petites ou grandes, permettant le développement des capacités scientifiques et technologiques, l'amélioration des produits et de leur distribution, l'approfondissement de la "culture de l'entreprise" par l'élargissement des capacités de gestion, de commercialisation et managériales.

Le rôle déterminant d'une politique industrielle judicieuse dans la réalisation de ces objectifs a été démontré par l'expérience de certains pays de la CE (l'Espagne, l'Irlande, le Portugal), qui ont mis en oeuvre des programmes d'ampleur pour aider leur industrie à se développer rapidement et à valoriser Ses chances offertes par l'intégration de leur économie dans le marché communautaire et mondiai. Ces repères peuvent constituer des points d'ancrage de toute politique industrielle qui se propose l'élimination, dans un intervalle relatif court, des distorsions structurelles existantes, le développement industriel accéléré et le rattrapage des autres économies plus développées.

En fonction de l'expérience de ces pays, des conditions existantes dans l'industrie roumaine et des exigences de l'économie de marché, la politique industrielle doit reposer sur les principes suivants:

- de la sélectivité: l'ajustement structurel doit s'effectuer au niveau des entre prises plutôt que des branches industrielles. En vertu de ce principe, la politique industrielle doit promouvoir ia restructuration des entreprises viables, dont les perspectives sont prometteuses, indifféremment de leur secteur, plutôt que d'inciter le développement

de certaines industries. D'ailleurs, chaque industrie réunit à la fois des entreprises viables et des entreprises sans perspectives et, pou v l'instant, il est difficile et trop tôt pour prévoir quelles seront les industries susceptibles de devenir des pôles de croissance. Il existe déjà beaucoup d'études élaborées conjointement par des spécialistes du Ministère de l'Industrie, consultants roumains et étrangers, qui permettent de repérer les entreprises qui ont de larges perspectives de devenir compétitives après leur réorganisation. Une telle approche est recommandable par le fait que, dans une économie en transition, l'impact de seules mesures horizontales est encore faible tant que le marché n'a pas encore la force nécessaire pour assainir l'appareil industriel des entreprises sans perspectives;

- de la limitation progressive du rôle de l'Etat: dans une première phase, celui-ci doit agir d'une manière ferme pour mettre en marche le processus de sélection des entreprises viables et non-viables, et pour favoriser le développement des premières; au fur et à mesure que les mécanismes du marché auront un fonctionnement de plus en plus efficace, le rôle de l'Etat se restreint et consiste, principalement, dans la correction des imperfections du marché qui, par leur gravité, risquent d'entraver l'ajustement structurel, et dans la promotion des incitations spécifiques qui peuvent intensifier les forces du. marché ou amplifier ses signaux perçus par les entreprises;
- de la conditionnante: l'aide financière à la restructuration industrielle doit s'accorder seulement à condition que certaines performances pleinement vérifiabies. établies en fonction de critères rigoureux, soient remplies. Les entreprises sont celles qui doivent proposer des projets concernant leur restructuration et le redressement de leur activité; elles doivent être mises en concurrence pour prouver qu'elles sont capables, grâce aux aides reçues, de devenir plus compétitives dans l'avenir.

Dans le contexte macro-économique et dans le stade actuel de la réforme, la mise en oeuvre de la politique industrielle se heurte à des nombreux obstacles, dont une bonne partie ont été déjà présentés (les contraintes macro-économiques, la situation difficile de beaucoup d'entreprises d'Etat, les déficiences du système financier etc.) Outre ces obstacles généraux, d'autres spécifiques sont aussi importants.

- La situation de la structure scientifique et technologique. L'ancien système d'organisation des unités de R&D (instituts centraux, instituts, centres, unités expérimentales, filiales etc.) a subi une transformation profonde. Les investissements dans les activités de R&D et les applications techniques, déjà faibles sous l'ancien régime, ont baissé fortement et se situent à un niveau totalement insuffisant par rapport au besoin de renouveler et de moderniser les équipements, de procurer les matériels et la documentation nécessaires. Bien

que le pourcentage du chiffre d'affaires des entreprises alloué à l'investissement dans la R&D a été fixé à 1%. cette évolution est imputable à la baisse rapide des ventes. Un fait remarquable est l'implication de beaucoup d'unités de R&D dans les actions préliminaires à la restructuration et à ia privatisation des entreprises -analyses diagnostic, évaluations du patrimoine, projets de restructuration technologique, conseil de management. A long terme, les chances d'accroître la compétitivité industrielle dépendront de la reconstruction d'un système efficace de soutien à la R&D, à l'innovation et à la diffusion technologique.

- Le bouleversement du réseau des liens in ter-entreprises. L'abandon de l'ancien système de l'économie planifiée et les transformations subies dans ces années par les entreprises industrielles ont interrompu une bonne partie des liens par lesquels ces entreprises échangeaient des informations nécessaires à leur activité. L'établissement de nouveaux liens adaptés aux exigences d'une économie de marché n'a pas encore eu le temps de s'achever. La rupture des liens Informationnel inter-entreprises dans cette période où l'économie subit de transformations profondes et ia privatisation est en cours, rend plus difficiles les relations avec les fournisseurs, les clients, la sous-traitance, les services industriels.

- L'insuffisance des spécialistes capables à gérer la restructuration. Il existe, dans beaucoup d'entreprises, de nombreux cadres hautement spécialisés, mais la nénuris des personnes ayant une formation spécifique et une expérience suffisante dans la restructuration constitue un handicap difficile à combler. Par surcroît, les entreprises manquent de cadres expérimentés dans la gestion des affaires dans un environnement concurrentiel, ce qui provoque des doutes justifiés quant à la capacité de beaucoup d'unités d'améliorer, le lendemain de leur privatisation, la gestion et leur comportement sur le marché. Il est évident que cette réalité requiert des investissements immatériels massifs en matière de formation et de transfert de savoir-faire de gestion, de marketing et managérial, mais leur effet ne se produira pas avant plusieurs années.

Malgré ces obstacles, la mise en oeuvre de la politique industrielle déclenchera une reconfiguration progressive des structures industrielles. Cependant, il est difficile de prévoir l'évolution des structures que le marché forgera, si, par exemple, la spécialisation sectorielle actuelle sera gardée, ou la configuration intersectorielle de la spécialisation sera remodelée, ou la configuration intrasec-torielle des activités industrielles sera modifiée plus profondément que leur composition sectorielle. L'expérience des pays industrialisés montre que, parallèlement avec le haussement du niveau de développement général d'un pays, l'essentiel des changements structurels de son industrie passe du niveau des branches - dont la structure tend à se stabiliser et à s'approcher de celle des autres pays avec des conditions semblables -, au niveau de sous-branches, groupes de produits, produits et

même de composantes, où la spécialisation provoque des mutations structurelles profondes.

Selon les conclusions d'une analyse effectuée par l'OCDE, l'industrie manufacturière roumaine était spécialisée dans quatre groupes de produits: l'aéronautique (indice de spécialisation 426); pétrole (264); ouvrages en bois (184); habillement (135). On peut y ajouter les textiles (126) /46/. Ces indices ont été déterminés en fonction de la structure sectorielle des exportations à destination des pays de l'OCDE, en 1988. Les autres pays de l'ECO présentaient des spécialisations dans un nombre différent de secteurs: l'ex-Tchécoslovaquie - dans 12 secteurs, la Pologne - 7, l'Hongrie - 6, la Bulgarie - 4. L'analyse concluait que les structures des exportations de ces pays à destination des pays occidentaux est très similaire à celle des exportations des pays en voie de développement riches en ressources naturelles.

La spécialisation sectorielle de l'industrie roumaine présente une importance particulière dans le contexte de l'objectif fixé concernant l'intégration du pays dans le marché mondial et, notamment, son ouverture vers les marchés occidentaux. Sur ces marchés, les exportations des pays de l'ECO se heurteront de la concurrence des pays à bas salaires. L'analyse citée souligne l'idée que les créneaux disponibles sur ces marchés pour les pays de l'ECO dépendront de leur capacité de faire face à la concurrence des pays à bas salaires: plus les groupes de produits dans lesquels la part des pays de l'ECO coïncidera avec celle des pays à bas salaires, moins nombreux seront les créneaux disponibles.

Pour la Roumanie, les plus élevés degrés de concurrence potentielle de la part des pays à bas salaires concernaient les groupes: instruments de musique, jouets (52,3), habillement (47,3), articles de cuir (42,5), textiles (37,6), domaines qui coïncident partiellement avec sa spécialisation sectorielle. Les plus bas degrés étaient enregistrés dans les groupes suivants: fonderie (6,3), construction mécanique (4,7), charpentes métalliques (4,6), automobile (3,2), papier et pâte à papier (2,1), aéronautique (1,4). Pour l'ensemble des produits, le degré de concurrence potentielle de la part des pays à bas salaires était de 19,0 pour la Roumanie, tandis que pour les autres pays de l'ECO il était de 14,6 pour]'ex-Tchécoslovaquie, 18,1 pour l'Hongrie, 20,0 pour la Pologne, 16,9 pour la Bulgarie. Pour l'ex-CAEM, à l'exclusion de l'ex-URSS, le degré était de 17,5.

Ces aspects mettent en évidence l'idée que la politique industrielle doit indiquer les plus appropriées orientations concernant la restructuration de l'industrie et la spécialisation sectorielle, en fonction tant des avantages comparatifs dont l'industrie dispose, que de ces obstacles à surmonter pour avoir une présence significative sur les marchés internationaux.

Un bon nombre de ces aspects concernant l'objectif, les principes, les lignes directrices de la politique industrielle et les obstacles à !a restructuration de l'industrie se retrouvent dans le programme adopté en mars 1993. La

politique industrielle du gouvernement a, comme point de départ, l'état actuel de l'industrie et la nécessité de partager les entreprises en deux catégories - celles dont la situation est critique, qui sont non-profitables, et le reste des entreprises qui, à leur tour, peuvent être non-profitables et non-viables, non-profitables mais viables, et profitables et viables. La viabilité d'une entreprise est appréciée en fonction de sa capacité de générer une valeur ajoutée positive en termes des prix internationaux.

En fonction de ces prémisses, la politique industrielle prévoit la mise en oeuvre d'un programme d'ajustement correctif d'urgence, à court terme, destiné à assurer l'assainissement de la structure industrielle par l'arrêt des productions inefficientes et par la fermeture des entreprises qui provoquent des pertes, et d'un programme d'ajustement de la structure sectorielle de l'industrie, à moyen terme (1993-1996), qui vise à améliorer la structure de la production, à accroître ta productivité et à intensifier les échanges internationaux.

Pour réaliser les objectifs du premier programme, le gouvernement poursuit une approche différenciée de ia situation des entreprises groupées dans les deux catégories. L'action de restructuration des entreprises non-profitables, qui se trouvent en situation critique, ne pouvant pas être réalisée exclusivement par les mécanismes du marché, nécessite l'implication de l'Etat dans l'initiation et l'appui de ce processus. Pour identifier ces entreprises, une vaste analyse a été effectuée: elle a démontré l'existence de quelque 100 grandes entreprises industrielles appartenant aux trois secteurs critiques - métallurgie, construction des machines, chimie et pétrochimie; ces entreprises sont responsables pour plus de 50% des pertes totales de l'industrie et pour environ 45% des crédits non-performants. L'échelonnement des opérations de restructuration ou de liquidation sera établi par le FPE et le ministère de profil

À l'égard des entreprises de ce premier groupe qui, malgré leur situation critique, présentent une viabilité potentielle, les programmes de leur restructuration doivent être élaborés et mis en oeuvre au cours des années 1993 et 1994. Ces programmes seront obligatoirement accompagnés de programmes spéciaux de protection sociale. Pour la deuxième catégorie d'entreprises qui fonctionnent en perte, celles dont la liquidation ou restructuration ne posent pas de problèmes difficiles feront l'objet soit d'une cessation spontanée de leur activité sous la pression des forces du marché, soit des actions de restructuration menées par leurs propres dirigeants, en collaboration avec le FPE, les banques commerciales créditrices et le ministère de profil. Le FPE a la responsabilité de surveiller la mise en oeuvre de ces programmes de restructuration.

Le programme d'ajustement sectoriel de l'industrie, qui inclut le programme d'ajustement correctif, a, par rapport à ce dernier, une dimension supplémentaire: l'ajustement "offensif de la structure industrielle, son amélioration au travers d'une politique d'investissement adéquate. Les lignes

directrices de cet ajustement structurel sont: la réhabilitation des entreprises qui actuellement sont non-profitables mais viables (elles présentent notamment un déficit de dotation technique qui les empêche à réaliser une productivité plus élevée; sont concernés particulièrement certains segments de la construction de machines et des constructions métalliques, liés à l'amélioration de l'infrastructure technique de l'agriculture); le développement des entreprises et des sous-branches dont les exportations sont efficientes et qui ont des débouchés; le développement de l'industrie alimentaire et de certaines sous-branches de l'industrie dé biens de consommation qui ont été traditionnellement exportatrices; le soutien à la reconversion de certaines entreprises sans perspectives de la construction de machines lourdes, et à l'assimilation dans les entreprises de l'industrie de défense de certaines productions destinées, à la consommation intermédiaire et finale civile; le développement de l'industrie chimique de synthèse et de petit tonnage.

Une identification réaliste des entreprises, des sous-branches et des branches industrielles capables d'atteindre un bon niveau d'efficience et de compétitivité ne pourra pas être-réalisée qu'en fonction de signaux du marché, distorsionnés encore à la suite de la libéralisation incomplète des prix. Le gouvernement précise qu'il est conscient de ce fait, et que la libéralisation totale des prix est un objectif prioritaire de sa politique macro-économique jusqu'en 1996.

Les modalités qui sont envisagées pour mettre en oeuvre ta restructuration offensive de l'industrie s'étalent sur une large gamme: financement budgétaire des investissements; financement des investissements par le fonds de restructuration créé sur la base des recettes du FPE; garantie par le FPE des crédits commerciaux octroyés pour les projets de restructuration; l'acheminement du fonds de R&D vers le financement total ou partiel des projets de R&D et des actions de diffusion technologique, indifféremment du type de propriété - privée ou d'Etat - des firmes qui proposent ces projets; coparticipation de l'Etat, à côté des agents privés, au financement des projets d'investissement qui présentent un intérêt particulier mais qui risquent d'être abandonnés en raison de la pénurie de fonds nécessaires; protection modérée de certaines sous-branches d'intérêt national ou ayant un potentiel réel de croissance économique.

*

* *

Par rapport aux nécessités et aux contraintes présentées dans la première partie de ce chapitre, la politique industrielle du gouvernement constitue une réponse aux exigences immédiates et à moyen terme de la restructuration de 3'industrie, un des problèmes les plus difficiles de la transition. Elle essaye de trouver la meilleure voie pour résoudre les distorsions structurelles héritées de l'économie planifiée ou engendrées par l'état actuel de l'industrie, et pour répondre, à la fois, aux impératifs d'une

restructuration profonde et rapide. Afin de porter pleinement ses fruits, cette politique exige que certaines conditions soient satisfaites - stabilisation macro-économique, fonctionnement des mécanismes financiers du marché, environnement concurrentiel etc. Or, les lacunes et les déficiences présentées dans les chapitres précédents, représentent des fortes contraintes pour la mise en oeuvre efficace et dans les délais prévus de cette politique. Cela explique d'ailleurs le rythme encore lent du processus de restructuration, les accomplissements sur ce plan étant dûs aux initiatives des certaines entreprises plutôt qu'à la mise en place de quelques mesures prévues. La réussite de la mise en oeuvre de cette politique dépendra de l'accélération du processus de privatisation et de l'écartement des contraintes et des obstacles qui encore subsistent.

2.4. L'état de début du secteur des PME dans l'industrie; points forts et défaillances

Pour tous les pays en transition vers l'économie de marché, le développement rapide des PME s'impose comme une priorité de la réforme. Outre les raisons générales qui plaident en faveur de ce développement dans les économies de marché, il existe d'autres spécifiques pour les économies en transition: par leur capacité de s'adapter rapidement aux signaux du marché, les PME constituent des véritables pions avancés de la transition; ie développement d'un fort secteur des PME est lié au renforcement de la base économique du pluralisme politique; les difficultés présentées par la privatisation et la restructuration des grandes entreprises d'Etat font que les PME soient de plus en plus perçues comme un moyen de faciliter ces processus; seulement une forte décentralisation de l'économie permet à celle-ci une exploitation efficiente des ressources disponibles.

Ces arguments sont d'autant plus valables pour la Roumanie, qui a connu le système politique et économique ie plus centralisé et qui a eu, sous l'ancien régime, un secteur privé réduit à des proportions infimes.

Les chances de la création et de l'expansion rapide des PME sont largement conditionnées par leur environnement. Le contexte macro-économique, la réforme de l'entreprise, la privatisation et la politique de restructuration de l'industrie définissent cet environnement, dont les caractéristiques, dans le stade actuel de la transition, peuvent être considérées les suivantes:

- la situation politique est stable et favorable au développement du secteur privé;
- il existe une orientation évidente des pouvoirs publics vers i'économie de marché, qui a permis la mise en place assez rapide d'un cadre juridique et institutionnel de base, indispensable au démarrage des mécanismes du marché; ce cadre présente encore des imperfections

et des lacunes qui empêchent les mécanismes du marché dé jouer pleinement leur rôle régulateur;

- l'économie traverse une profonde récession qui a multiples causes passées en revue dans les chapitres précédents; certains signes d'une reprise timide sont néanmoins perceptibles;
- les privatisations-pilote et les ventes d'actifs ont déclenché le processus de privatisation des entreprises d'Etat; actuellement la privatisation concerne, notamment, les petites et les moyennes entreprises;
- dans les deux premières années de la transition, le problème du secteur des PME a fait défaut dans les préoccupations des facteurs de décision, à l'exception du Décret no.54/1990 aucune autre référence aux PME n'étant faite dans les documents officiels concernant la réforme; à partir de 1992, un changement manifeste d'attitude des autorités publiques à cet égard a permis la prise de mesures destinées à combler le retard;
- le cadre juridique concernant la création et le fonctionnement des PME, tant domestiques qu'à participation étrangère, a été mis en place; néanmoins, un bon nombre de pratiques douteuses et de règles bureaucratiques subsistent encore et affaiblissent la portée des lois;
- les institutions internationales, les gouvernements de nombreux pays et certaines firmes occidentales semblent montrer une confiance croissante dans le développement futur du pays, position reflétée par les multiples programmes d'assistance technique offerts et par l'éventail large des sociétés à participation étrangère qui ont pris naissance;
- le climat général concernant les PME est plutôt défavorable; une partie de la population manifeste encore des réticences envers les entrepreneurs et l'attitude de certains éléments de l'administration à l'égard du secteur privé est nettement négative.

Les possibilités offertes par le cadre législatif pour le développement du secteur privé ont été mises en évidence dans le chapitre 2.2.: la création d'entreprises privées, la privatisation des sociétés commerciales publiques et la création des entreprises privées à participation étrangère. Les résultats obtenus et certains aspects procéduraux sont brièvement présentés ci-après.

a) La création d'entreprises privées

Le premier acte de légalisation des entreprises privées non-agricoles a été le Décret no.54/1990 concernant les entreprises individuelles et familiales. Après l'adoption de la Loi no.31/1990, les normes concernant ces types d'entreprises ont été retenues; selon une interprétation stricte de cette loi, les entreprises individuelles et familiales sont toutefois discriminées, elles n'étant plus autorisées d'embaucher des salariés.

Selon les données de la Commission Nationale de Statistique, à la fin du mois de juin 1993 étaient enregistrées 266061 sociétés commerciales à capital privé, la plupart des sociétés à responsabilité limitée. Le nombre des entrepreneurs particuliers était de 207846, dont 70225 associations familiales et 137621 personnes indépendantes. Par secteurs d'activité, *35,3%* des entrepreneurs particuliers travaillaient dans ceux de la production et du commerce (les statistiques disponibles ne les présentent pas séparément) et 64,7% dans celui des services. Par objet d'activité, 9,2% du nombre total des entrepreneurs travaillaient dans la production et/ou le commerce de produits alimentaires; 8,0% dans la production et/ou le commerce de tissus, confections, tricotages, chaussure et maroquinerie; 4,3% dans les secteurs de produits agricoles et zootechniques, d'apiculture, de sériciculture, d'horticulture et d'arboriculture etc. Dans le secteur des services, les activités les plus attrayantes sont: le transport des personnes et des marchandises (12,6% du nombre total), les services à la clientèle de confection de divers produits (9,8%), l'alimentation publique (5,3%), l'entretien, la réparation et le reconditionnement de biens de long usage (4,4%) etc. /13/.

Si l'évolution quantitative des entreprises privées semble encourageante, les aspects qualitatifs de la structure et des activités de ces entreprises apparaissent moins prometteurs. Ces entreprises sont fortement concentrées dans les secteurs du commerce et des services (plus de 75%) et se caractérisent par la taille très réduite des activités; cela reflète les faibles besoins de capitaux de ces secteurs et le potentiel de profit plus élevé qu'ils présentent. Faute d'un marché financier, la capitalisation dépend de l'accumulation individuelle et de la constitution de sociétés de personnes, de sorte que les activités industrielles, même celles à faible intensité de capital, sont en grande partie hors de portée des investisseurs locaux, D'ailleurs, environ 17% seulement du nombre total des entreprises privées sont engagées dans la production industrielle.

Un enquête effectuée en 1991 sur la base d'un questionnaire par un groupe de consultants de CNA Veneto (le Comité Régional de la Confédération Nationale des PME de l'Italie), montrait que le capital initial nécessaire pour démarrer une firme privée était d'environ 12000 de dollars (au taux de change en cours à cette époque, soit 16 lei/l$) pour une entreprise de production, et de 6750 de dollars pour une entreprise de services /15/. L'enquête visait un échantillon de 200 firmes, choisies au hasard. Le coût de la création d'un emploi était d'environ 400 de dollars dans le secteur de production et de 630 de dollars dans celui de services. La taille moyenne des entreprises analysées était d'environ 30 travailleurs dans le secteur de production et de 11 dans ceux de commerce et de services.

La taille réduite de ces entreprises privées et, notamment, leur orientation prépondérante vers le commerce et les services, rendent leur contribution à la restructuration industrielle très faible. Cet aspect est accentué

par la tendance de beaucoup d'entreprises de dérouler leurs activités dans plusieurs secteurs: un bon nombre d'entrepreneurs commencent leur activité sans un plan d'affaires bien fondé et clair, et s'engagent dans une gamme large d'opérations afin de déterminer, par l'expérience, quel secteur est le plus profitable.

Une conclusion particulièrement importante de cette analyse était que la compétitivité des entreprises privées dépassait sensiblement celle des entreprises d'Etat. Par exemple, en 1991, le poids des firmes privées dans la production industrielle était de 3%, tandis que dans les exportations elles représentaient environ 11%.

Les services de conseil dont les entreprises privées avaient besoin étaient, en ordre, ceux de marketing (69% des entreprises enquêtées), financiers (42%), de formation (37%), d'information (33%), de gestion générale (32%) et de comptabilité (28%). Pour satisfaire leurs nécessités de services, les entreprises ont appelé aux firmes de conseil privées (73% des cas), institutions publiques (25%), associations professionnelles (20%) et aux publications de spécialité (18%).

Les PME productrices incluses dans l'échantillon (dont 24% travaillaient dans l'industrie du bois, 23% dans le secteur mécanique, 23% dans celui de production alimentaire, 18% dans celui du textile et 9% dans le secteur chimique), vendaient leurs produits dans les suivantes proportions: 51% directement au secteur public, 33% aux autres PME, 25% aux grandes entreprises, 9% à l'étranger et 3% à l'Etat. Pour ces entreprises, les sources d'approvisionnement étaient représentées par les grandes entreprises (61%), les autres PME (24%), les fournisseurs étrangers (12%), l'Etat (12%) et les fermiers (9%).

La création de nouvelles entreprises privées et l'expansion de celles existantes se heurtent encore de beaucoup d'obstacles. Une enquête entreprise par l'ANP au début de l'année 1992 a fait ressortir trois obstacles majeurs: l'obtention difficile des locaux et du matériel; l'accès insuffisant aux matières premières, aux équipements et aux biens intermédiaires, en raison du refus des fournisseurs publics d'honorer leurs contrats, de l'absence d'allocations et d'une tarification discriminatoire; la corruption liée à la répartition des locaux et des matériaux, et à l'accomplissement des formalités légales */2/.* Il existe encore d'autres obstacles: les banques commerciales ne sont généralement pas disposées à assumer les coûts administratifs des prêts d'un montant peu élevé; les procédures administratives sont lourdes et consommatrices de temps; l'entrepreneur est regardé, par une partie de la population, comme un profiteur ou un spéculateur etc.

b) La privatisation des sociétés commerciales publiques

Cette voie offre, au moins pour la phase actuelle de la transition, les possibilités les plus larges pour le développement du secteur des PME

industrielles, étant donné le nombre appréciable des sociétés commerciales de petite taille qui sont à privatiser.

Les critères de définition des sociétés commerciales en fonction de leur taille sont le capital social et l'effectif. Les seuils établis par le FPE pour délimiter les trois catégories de sociétés commerciales en fonction de leur taille sont:

- les sociétés petites: jusqu'à 400 millions de lei et 500 salariés;
- les sociétés moyennes: jusqu'à 3 milliards de lei et 3000 salariés;
- les sociétés grandes: plus de 3 milliards de lei et de 3000 salariés.

A la fin du mois d'octobre 1993, dans le portefeuille du FPE étaient transférées en vue de leur privatisation un nombre de 5934 sociétés commerciales, avec un capital de 11661 milliards de lei et un effectif de 4,17 millions de salariés. Plus de 2600 de ces sociétés sont des petites firmes, qui disposent d'un capital social d'environ 400 milliards de lei (3,4% du capital social total détenu par le FPE) et d'un effectif de 465000 salariés.

Le FPE a public déjà quatre listes de petites sociétés privatisables, comprenant 561 sociétés, avec un capital social de 95 milliards de lei. Jusqu'au 13 octobre 1993, 111 sociétés commerciales de petite taille étaient privatisées; elles avaient un capital de 12.8 milliards de lei et 26973 salariés. Les sociétés privatisées déroulent leur activité dans les domaines suivants: industrie - 38, constructions -34, commerce intérieur - 13, publicité-médias - 11, recherche et projets technicues - 9, services - 6.

Le FPE a publié aussi une liste de 109 sociétés commerciales moyennes et grandes envisagées d'être privatisées, avec un capital social de 288 milliards de lei. Parmi les 97 sociétés moyennes qui se trouvaient à la date mentionnée dans le processus de privatisation, 2 étaient en phase de conclusion du contrat.

Malgré son déclenchement tardif, la privatisation des petites sociétés commerciales connaît actuellement une accélération évidente d'un mois à l'autre, au fur et à mesure que l'expérience acquise porte ses fruits et la pénurie de cadres spécialisés, fortement ressentie au début, tend à se diminuer grâce à la mise en place de programmes de formation intensive. Pour les années 1993 et 1994, la privatisation des petites sociétés commerciales est considérée prioritaire. Quanf aux sociétés commerciales moyennes, la politique de privatisation prévoit l'orientation des efforts vers les industries alimentaire, du textile et de l'habillement, de la chaussure, du bois, des matériaux de construction, ainsi que vers le commerce. le tourisme, les transports et ie bâtiment.

Tenant compte du nombre de sociétés qui attendent leur privatisation et de l'objectif inscrit dans la loi sur la privatisation concernant sa durée (en lignes générales sept ans), il est nécessaire que le processus soit accéléré. Il ne faut pas passer, toutefois, sur les difficultés qui font que la procédure de privatisation soit, souvent, assez longue: dans ce processus, les organismes impliqués doivent mettre d'accord diverses considérations qui ne sont pas

toujours compatibles - vente à prix élevé, équité, transfert de la gestion de l'entreprise à des cadres expérimentés, encouragement de la participation étrangère; dans certains cas, les conditions indispensables pour assurer le transfert correct de la propriété (évaluation rigoureuse des actifs, présentation du dossier complet lié à la privatisation etc.) ne sont pas respectées au début, déterminant la prolongation du processus etc.

Le mécanisme de privatisation a été conçu en fonction de conditions existantes (grand nombre de sociétés à privatiser, pénurie de capitaux etc.) et d'exigences spécifiques (actionnariat aussi large que possible, privatisation rapide). Sa conception et sa mise en place est le résultat d'une collaboration étroite entre les spécialistes roumains et un bon nombre de spécialistes provenant des pays communautaires (les firmes de conseil Roland Berger, Lazard Frères, Peat&Marwick).

Pour les petites sociétés commerciales, la méthode de privatisation choisie est celle du rachat de l'entreprise par ses dirigeants et ses salariés (MEBO - managements employés by-out); si l'application de cette méthode ne conduit pas à la privatisation de l'entreprise, celle-ci sera mise aux enchères. Pour inciter aux rachats d'entreprises, on a prévu un escompte de 10% sur le prix des actions et l'octroi de crédits par le FPE. Cette méthode est particulièrement efficace dans le cas des petites sociétés, et le rythme accéléré des privatisations effectuées sur sa base est la meilleure preuve. Son avantage essentiel c'est d'intéresser le personnel, notamment les dirigeants, à améliorer la gestion de l'entreprise. En même temps, à rencontre de cette méthode sont formulées des critiques portant sur les problèmes suivants: l'accumulation sous l'ancien régime s'est faite au nom de l'entière société et non en celui des salariés des entreprises concernées; les entreprises présentent des niveaux de rentabilité très différents, en bonne partie déterminés par les prix en vigueur, ce qui peut engendrer de nouvelles inégalités; dans certaines entreprises il y a des salariés qui ne désirent pas la privatisation, ce qui complique le processus; les nouveaux propriétaires n'apporteront pas, dans la plupart des cas, de capital frais aux entreprises.

Quant aux sociétés commerciales moyennes et grandes, leur privatisation sera réalisée au cas par cas, en utilisant des méthodes différentes: vente aux enchères, offre publique ou négociation directe. Les principaux critères en fonction desquels sera choisie la méthode de privatisation spécifique pour chaque société sont le capital social de celle-ci, sa profitabilité potentielle et l'investissement nécessaire pour assurer sa viabilité.

Les plus grandes entreprises relèvent d'un traitement particulier en raison de leur impact sur l'ensemble de l'économie et sur le plan régional, et du coût social élevé qu'implique leur restructuration et privatisation.

Pour accélérer le processus de privatisation et assurer une croissance significative du poids du secteur privé dans l'économie, il est nécessaire de prendre sans délai des mesures adéquates concernant:

- Sa délimitation plus claire des responsabilités du FPE et des FPP vis-à-vis des celles des ministères, surtout à l'égard de la restructuration des entreprises afin de les rendre plus compétitives:

- la clarification du problème s'il faut restructurer les entreprises avant de les privatiser et, dans l'affirmative, quelle doit être la dimension de cette restructuration et comment gérer les entreprises qui attendent leur privatisation;
- la décentralisation du processus de privatisation aussi large que possible; la proposition du gouvernement concernant le transfert du FPE dans sa subordination, en raison de déficiences constatées dans le processus de privatisation, est contraire à cette exigence et risque d'introduire de nouvelles contraintes;
- l'élargissement de la gamme des méthodes et des moyens de privatisation. Cette nécessité s'impose notamment en raison de la pénurie du capital privé mobilisable dans le but d'acheter les actions des sociétés commerciales à capital d'Etat (on estime une grande disparité entre les ressources internes de capital privé mobilisable - en moyenne annuelle évalué à 200 milliards de lei jusqu'en 1995 - et, la valeur nominale des actions offertes par le FPE, qui est actuellement de 530 milliards de lei). On peut envisager à *cet* égard les solutions suivantes: la privatisation partielle des sociétés commerciales, comme une phase préliminaire à leur privatisation intégrale (à la suite de l'acquisition de 51% des actions d'une société, un investisseur privé est en position de la contrôler; en principe, un nombre double de sociétés peuvent être ainsi privatisées); la remise d'une partie des actifs appartenant aux sociétés commerciales à capital d'Etat à des banques commerciales avant leur privatisation (par la suite, ces banques peuvent former des groupes financiers capables de gérer les actifs et de contrôler le capital des entreprises privatisées de cette manière. La solution présente le double avantage du financement à long terme des entreprises et de l'assurance d'un actionnariat stable);
- l'extension des ressources de capital mobilisable par l'ouverture de 1 accès des investisseurs institutionnels potentiels sur le marché des titres de valeur - les fonds de retraite, les fonds d'aide mutuelle, les banques, d'autres institutions financières;
- l'incitation des investisseurs étrangers potentiels par des actions promotionnelles à grande échelle.

c) La création des entreprises privées à participation étrangère

L'investissement étranger direct est un autre moyen de créer des entreprises privées. Il est nécessaire de recourir aux capitaux étrangers pour

bénéficier d'un apport de devises, d'un transfert de technologies propres à moderniser l'appareil productif, et d'un transfert de savoir-faire d'innovation, de gestion et de marketing capable d'améliorer la compétitivité des entreprises. Les capitaux étrangers peuvent favoriser la croissance de la production et des revenus, et améliorer la compétitivité des produits sur les marchés intérieurs et extérieurs.

L'investissement étranger peut engendrer une sorte d'économie duale: d'une part, un secteur d'entreprises à participation étrangère, possédant un niveau de productivité, de compétitivité et de salaires plus élevé; d'autre part, un secteur d'entreprises domestiques ayant un niveau plus bas de ces éléments. Les tensions qui en résultent pourraient inciter le deuxième secteur à suivre l'exemple du premier et à se restructurer, afin d'améliorer ses performances.

C'est la raison pour que la création de sociétés privées à participation exclusive étrangère, l'installation de sociétés mixtes et l'achat d'entreprises par des organismes étrangers soient largement encouragés. Le cadre juridique concernant l'investissement étranger est généreux. Il offre de nombreuses incitations qui devraient entraîner une croissance des participations étrangères. En même temps, il faut intensifier les actions destinées à améliorer l'image du pays à l'étranger et à susciter l'intérêt des investisseurs potentiels. Il faut aussi tenir compte de la persistance des contraintes qui expliquent le niveau encore faible de la présence du capital étranger dans l'économie: perspectives incertaines de stabilisation macro-économique, dégradation continuelle du taux de change, gros investissement nécessaire en infrastructures. A la suite de ces contraintes, les investisseurs s'orientent souvent vers les investissements présentant peu de risques et étant efficaces.

Un atout capable de susciter l'intérêt des investisseurs étrangers consiste dans l'implantation en Roumanie de quelques grandes firmes de réputation mondiale, telles que Shell (avec 44 millions de dollars, qui a pris 100% de la société d'exploration pétrolière Shell Romania), Amoco (20 millions de dollars, 100% participation étrangère), Coca-Cola (17 millions de dollars, 75%), Phocéenne de Métallurgie (14,5 millions de dollars, 54%), Bouygues (8 millions de dollars, 50%), Siemens (6,5 millions de dollars, 49%), ABB (4,4 millions de dollars, 51%) etc. /30/.

En septembre 1993, le nombre de sociétés à participation de capital étranger était de 27032, dont 90 avaient un capital de plus d'un million de dollars. Le capital total de ces sociétés était d'environ 284 milliards de lei. Le montant du capital étranger représentait environ 685 millions de dollars, soit nettement moins qu'en Hongrie ou en Pologne. Les investisseurs d'un bon nombre de pays communautaires, et notamment d'Italie, du Royaume-Uni, de France et d'Allemagne, ont une position prioritaire dans la liste des pays dont les investisseurs sont présents en Roumanie (Tableau 4).

Tableau 4

La situation des sociétés à participation de capital étranger, par pays, en septembre 1993

Pays	Capital total (mld.lei)	dont: capital étranger (mil.$)	Nombre de sociétés	Nombre de sociétés dont le capital est > 1 mil.$
TOTAL	284,4	685,4	27032	90
dont:				
Italie	50,3	86,8	2715	11
France	44,9	77,2	927	9
Allemagne	28,3	55,4	3188	11
Turquie	28,1	26,7	2349	3
Canada	23,1	60,0	339	8
Etats Unis	21,8	70,2	1383	6
Royaume-Uni	17,7	80,4	359	9
Espagne	9,1	35,2	112	5
Grèce	7,9	15,3	797	3
Pays-Bas	5,6	55,4	390	4
Autres 30 pays	47,6	122,8	14473	21

Source: Agence Roumaine pour le Développement.

Le nombre des entreprises à participation étrangère a très fortement augmenté (il était de 6433 en décembre 1991). Cependant, il ne faut pas se laisser abuser par le nombre assez élevé de sociétés à participation étrangère parce que, dans beaucoup de cas, il s'agit de petites entreprises (l'investissement moyen de 30000 de dollars) de distribution rattachées aux firmes de Turquie et de Moyen Orient. L'investissement étranger s'oriente surtout vers le secteur bancaire, le commerce, l'industrie agro-alimentaire et la prospection énergétique (dans ce dernier secteur, le paiement des équipements doit être assuré au moyen de contre-achats de produits énergétiques). Pour intensifier la pénétration du capital étranger dans l'économie, outre les mesures proposées plus haut, il est nécessaire d'avoir une stratégie concernant la négociation des accords novateurs avec les investisseurs étrangers. Ces accords pourraient couvrir une gamme large d'actions telles que la formation dans quelques domaines (gestion, marketing, management etc.), la fourniture de conseil en gestion, la formation de fonds de capital-risque. L'internationalisation des entreprises industrielles, petites et

grandes, doit être encouragée. Dans ce sens, comme un premier pas, les liens de partenariat et de sous-traitance entre les entreprises roumaines et les entreprises étrangères doivent être fortement stimulés. Mais l'internationalisation ne doit pas se limiter à cela: il ne suffit pas d'exporter et d'être les sous-traitants des firmes étrangères. Le raffermissement des liens de partenariat devra assurer aux entreprises roumaines une insertion plus profonde dans les marchés internationaux et, sur cette base, une capacité accrue d'identifier les nouvelles opportunités d'investissement et de partenariat, et de connaître le champ du développement technologique.

*
* *

Dans le stade actuel de la transition, les PME commencent à avoir une position de plus en plus importante dans l'ensemble de l'économie. Déjà leur contribution à la formation du PIB et aux exportations, par exemple, est remarquable. Cependant, les dimensions du secteur des PME sont très modestes par rapport à celles atteintes dans les pays communautaires. Pour l'instant, c'est une situation normale si on tient comptenue le développement de ce secteur est parti pratiquement de zéro. Nous considérons également que le faible niveau de développement du secteur des PME industrielles est explicable dans la phase actuelle de restructuration de l'économie.

Le champ d'expansion dans l'avenir du secteur est extrêmement large. Ce champ offre de nombreuses opportunités et ouvre des perspectives prometteuses. Les chances du secteur des PME de mettre à profit ces opportunités et de connaître un développement spectaculaire dans l'avenir dépendront de l'évolution de son environnement et de la stratégie qui sera suivie à son égard.

2.5. Mesures prises et prévues visant les PME. Contraintes et directions d'action

Le soutien à la libre initiative, affirmée par l'apparition et l'extension du secteur privé, constitue la pierre angulaire de la transition vers l'économie de marché. La trajectoire imprimée aux changements profonds subis par la société roumaine pendant la période actuelle est déterminée, dans une mesure décisive, par le développement et le raffermissement du secteur privé. La position de ce secteur dans l'économie donne, en fin de compte, le caractère ultime de l'évolution de la société - restauration de l'ancien régime ou transition réelle vers l'économie de marché.

Le développement du secteur privé, présenté dans le chapitre précédent, comporte, toutefois, des aspects et des résultats contradictoires. D'une part, la dimension du secteur et son poids dans l'ensemble de l'économie ont connu une croissance considérable. D'autre part, le secteur privé doit faire face à beaucoup de contraintes: réaction d'adversité de groupes d'intérêt; accès

difficile aux sources de financement; discrimination dans les approvisionnements de matières premières et de matériaux; accès bloqué souvent aux locaux et aux équipements nécessaires; relations faibles avec le système bancaire; cadre juridique insuffisamment maturisé; manque d'un marché de capitaux etc.

L'expansion du secteur privé - formé, pour l'essentiel, jusqu'à présent, des PME - a été le résultat de la mise en place du cadre législatif concernant la propriété privée, et des initiatives des personnes et des groupes privés. Le secteur n'a pas bénéficié d'un système d'incitations fiscales, financières, à la formation, à l'acquisition de services extérieurs de conseil etc., capables d'appuyer son essor; malgré sa nécessité évidente, une large forme d'assistance visant à aider les PME à améliorer leurs connaissances et leurs compétences de gestion dans l'économie de marché n'a pas été mise en oeuvre.

L'expérience des pays communautaires a démontré l'importance d'un système cohérent d'institutions spécifiques - agences pour la création d'entreprises, instituts nationaux, fondations, associations au niveau national ou régional etc. -, pour la mise en place efficace de la politique concernant la création des PME et le soutien à leur développement. La structure de ce système s'enrichit au fur et à mesure que le secteur des PME s'accroît et ses problèmes deviennent de plus en plus complexes.

A l'instar des pays communautaires, le secteur des PME en Roumanie est en train de se doter d'un système complexe d'organismes et d'institutions spécifiques, capables d'agir pour appuyer son développement et défendre ses intérêts. D'ailleurs, les obstacles dont s'heurte encore la création des PME et le déroulement normal de leur activité sont, en bonne partie, la suite en quelque sorte explicable de l'articulation assez tardive de ce système.

a) Au niveau gouvernemental, la Direction de développement du secteur privé fait partie du Département de réforme économique, intégré, à son tour, dans le Conseil pour Coordination, Stratégie et Réforme Economique, La direction a la charge d'établir et de mettre en oeuvre la stratégie de développement du secteur des PME, qui est liée sur le plan législatif et réglementaire à quatre domaines: la réforme de l'entreprise (l'organisation des entreprises, l'administration de la faillite; les obligations et les contrats commerciaux; la politique de la concurrence; le monopole d'Etat et les régies autonomes; les sociétés commerciales et les banques; le régime de concessions); le développement du marché de capitaux (les formes de leasing et de factoring; les instruments de paiement et de crédit; les sociétés d'assurance; la réorganisation de la Caisse d'épargne); la réforme de l'administration publique (le régime du fonctionnaire public; l'administration publique locale; l'approbation et l'exécution des budgets publics locaux); l'uniformisation des stimulants accordés aux investisseurs privés roumains et aux investisseurs étrangers.

b) L'Agence Roumaine de Développement (ARD) est l'organe central de spécialité, subordonné au gouvernement, qui exerce l'administration publique dans le domaine des PME. Ses principales fonctions concernent: la mise au point de stratégies pour périodes de 3 ans, visant à développer le secteur des PME; l'élaboration et la mise en oeuvre des programmes destinés à opérationnaliser les stratégies établies; la création d'un cadre favorable au développement des PME sur la base d'une collaboration étroite avec les ministères, les autorités publiques centrales et locales, les organisations gouvernementales et les agents économiques; l'initiative législative dans le domaine des réglementa lions concernant le secteur des PME; l'octroi des avantages et des facilités prévues par les décisions du gouvernement; la sélection sur une base concurrentieile des PME susceptibles de bénéficier de certains programmes spéciaux; l'organisation d'une base de données concernant les avantages et les facilités accordées, ainsi que leurs effets; l'élaboration des rapports annuels sur le stade du développement des PME.

c) L'Agence Nationale pour la Privatisation et le Développement des PME a, depuis l'entrée en fonction du FPE et des FPP et la fin du programme de privatisations-pilote, un statut assez confus. En outre, son implication dans le développement du secteur des PME a été faible.

d) Les préfectures (au niveau des départements - judetz) et les mairies (au niveau des villes et des communes) sont les pouvoirs exécutifs locaux. Leur structure d'organisation comprend une direction économique qui, parmi d'autres fonctions, s'occupe de problèmes des PME.

e) Une action de référence pour le renforcement du système institutionnel des PME a été la création de la Fondation "le Centre Roumain pour les PME" (CRPME), sur la base d'une stratégie de développement de leur secteur, adoptée par le gouvernement en juillet 1 992. La stratégie a été élaborée sur la base d'une étude approfondie réalisée par la firme CNA Veneto /*15/* et financée par le Programme PHARE de la CE. La fondation, qui est une organisation indépendante, apolitique et non-profit, a le rôle de promouvoir et de soutenir le développement du secteur des PME, ainsi que d'encourager la coopération entre les entrepreneurs roumains et étrangers.

Un programme d'action, financé aussi par le Programme PHARE (le Projet no. R09207, en somme de 10 millions d'écus, destiné au développement du secteur des PME en Roumanie), jalonne l'activité de la Fondation pendant la période 1993-1995. Les objectifs du programme, dont la mise en oeuvre a commencé en mars 1993, sont:

- le soutien à la Fondation et à la création de centres territoriaux de développement des PME (CDPME) par: des propositions de politiques et de réglementations législatives concernant les PME; la coordination des programmes pour les PME; la diffusion d'informations; la création d'un réseau de centres départementaux pour les PME; des actions pour assurer le financement des PME; la

création d'un "office of advocacy", chargé avec la simplification des procédures administratives liées à la création et au fonctionnement des PME;

- la création d'une atmosphère favorable aux PME par: le lancement d'une campagne promotionnelle en faveur des PME; le soutien aux associations des entrepreneurs privés; des propositions pour réformer le système d'enseignement; la promotion de l'esprit d'entrepreneur dans les grandes entreprises;
- les projets-pilote: la création d'incubateurs d'affaires-pilote; la coordination du réseau d'incubateurs; le soutien aux relations avec des partenaires extérieurs; le financement à fonds perdus pour l'acquisition d'équipements.

Une équipe de direction du programme (Programme Management Unit), qui réunit des experts roumains et étrangers, a été désignée par la CE afin d'assister la Fondation à la mise en oeuvre du programme. En outre, environ 20 spécialistes étrangers seront engagés à court terme dans l'accomplissement du programme. La Fondation gère la somme de 10 millions d'écus, conformément au programme approuvé par son conseil d'administration et avisé par le représentant de la CE. Toutes les aides reçues par la Fondation seront dirigées vers les CDPME, les associations d'entrepreneurs et les incubateurs d'affaires, afin de promouvoir les projets les plus viables qui ont l'appui des autorités locales.

Parmi les actions prévues pour atteindre les objectifs du programme, la création des CDPME est la plus importante. Les fonctions de ces centres seront "information et la documentation des PME dans les domaines de leurs affaires, la formation des entrepreneurs privés et la fourniture de services de conseil. Pour la mise en place du réseau de CDPME, une série d'actions sont envisagées: l'élaboration d'un modèle standard du statut des CDPME; l'identification des CDPME existants et épaulés par des donateurs internationaux autres que la CE (déjà ont été identifiés sept centres: en Bucarest -3, Iassy, Timişoara, Târgu Mures et Curtea de Arges, dont les donateurs sont PNUD, USAID, BKF et World Care International); le lancement d'invitations vers les autorités locales pour les impliquer dans la création du CDPME de chaque département; la présélection des offres des autorités locales; la sélection finale de 5 projets-pilote de CDPME qui seront directement financés par le Programme PHARE.

D'autres actions prévues par les sous-projets du programme concernent: la mise au point d'un cadre commun de fonctionnement des CDPME épaulés par des programmes externes, afin d'assurer leur intégration dans le réseau national; la conception d'une documentation standard pour les PME, qui devra être élaborée par les CDPME et acceptée par les banques, nécessaire aux entrepreneurs pour obtenir des crédits; la mise au point d'un système informationnel concernant l'état des PME et leur présence dans l'économie;

l'identification d'une institution appropriée pour devenir le correspondant national du réseau d'Euro-Infocentres; la création d'un fonds de garantie pour les PME; la mise en place des incubateurs d'affaires-pilote (5 incubateurs seront financés par le Programme PHARE; au moins un incubateur doit avoir une orientation monosectorielle et être parrainé par une grande entreprise en train de se privatiser). Pour la première phase, les secteurs de l'industrie textile sont prioritaires; ultérieurement, seront pris en considération des domaines de high-tech. Les principales fonctions de ces incubateurs seront: faciliter l'accès des entrepreneurs aux locaux et aux services administratifs (téléphone, télex etc.) nécessaires; fournir l'assistance managériale aux entrepreneurs "incubés"; faciliter l'accès au réseau européen BCNet; promouvoir l'investissement étranger; effectuer des études de marché au profit des PME; promouvoir les transferts de technologie etc.

Comme on peut le constater, les orientations et les moyens d'action de la Fondation CRPME reflètent les axes de l'expérience communautaire en matière de PME. La Fondation constitue un véritable pont de transfert de savoir-faire concernant l'organisation et ie fonctionnement d'un secteur bien articulé et dynamique des PME, ainsi que les moyens d'appuyer son développement. Le programme complexe qu'elle doit mettre en oeuvre et l'aide de la CE dont il bénéficie représentent des prémisses favorables pour l'orientation et le succès ides efforts dédiés au raffermissement du rôle des PME dans l'économie.

f) La Centre ONU pour la promotion des PME privées, qui a commencé son activité en février 1992, est financé conjointement par ie PNUD et le gouvernement roumain. La gamme des services qu'il offre comporte: l'organisation des séminaires économiques et techniques sur les thèmes d'intérêt pour les PME; la fourniture de conseils à la demande, au siège du centre ou à celui du client; la diffusion des informations provenant de la base de données technologiques du centre; l'élaboration des manuels ayant une utilité directe et immédiate pour les entrepreneurs particuliers (ces manuels couvrent des sujets liés au démarrage et au développement d'une affaire, et aux thématiques technologiques); la publication du bulletin informatif trimestriel "Infoconsult", qui est distribué gratuitement aux clients et aux institutions étrangères et roumaines ayant trait au secteur privé de l'économie roumaine. Ses services de conseil concernent: les procédures d'enregistrement d'une firme privée; le management des PME; la planification de marketing et financière de l'entreprise; l'élaboration du plan d'affaires; l'élaboration des éludes de faisabilité; les procédures nécessaires pour l'obtention des crédits; les relations commerciales internationales et les techniques de commerce extérieur; les équipements, les technologies et les matériaux spécifiques aux secteurs productifs d'intérêt pour les entrepreneurs privés.

g) Le Centre roumain-américain pour la promotion de l'initiative privée déroule son activité sous le patronage de l'Académie de Sciences

Economiques de Bucarest et de l'Université d'Etat de Washington. Il offre des services de conseil clans les domaines suivants: analyse financière coûts-prix; marketing; personnel; organisation de l'activité; contrôle de la qualité; aménagement des espaces; relations économiques internationales et techniques de commerce extérieur.

h) Le Centre pour l'amélioration des performances managériales est financé par le Know How Fund du gouvernement britannique; son activité est guidée par une fondation dédiée à l'amélioration des performances des entreprises, qui réunit des facteurs responsables du Ministère de l'Industrie, de l'ARD, de l'Université Polytechnique de Bucarest et de l'Université de Hertfordshire. Le centre offre des programmes de formation et des conférences à son siège ou au siège de l'entreprise cliente, ainsi que de services de conseil. Il assure aussi le matériel nécessaire à la formation, ayant trait aux problèmes de management abordés dans chaque entreprise.

i) Le Conseil National des PME privées a plus de 2000 membres et des filiales dans quelque 30 départements. L'activité du conseil est orientée vers l'amélioration du cadre législatif en vigueur concernant la création et 3e développement des PME.

La configuration actuelle du système d'institutions concernant le secteur des PME est assez complexe; elle montre que, dans un bref intervalle, le système s'est doté de quelques composantes essentielles pour son fonctionnement. Il réunit un nombre d'organismes et d'institutions à tous les niveaux de l'économie, dont l'activite peut offrir des réponses à une bonne partie des problèmes liés au fonctionnement et au développement du secteur des PME. D'ailleurs, un nombre croissant de PME ont commencé à sentir de plus en plus l'appui de ce système institutionnel, ce qui démontre son existence active dans l'ensemble de l'économie. En outre, les mesures prévues par la politique gouvernementale de développement du secteur des PME, mise au point au début de l'année 1993, tentent d'intensifier cette présence et de rendre le système plus efficace.

Les objectifs de cette politique sont: l'accroissement sensible du nombre de nouveaux entrepreneurs particuliers et de leur contribution à l'activité économique; l'encouragement prioritaire de la création des PME privées dans le secteur de la production et, notamment, dans les branches qui connaissent des rythmes moyens et élevés de développement; la mise en oeuvre des mécanismes et des procédures de soutien à la création et au développement des PME; la formation d'une "culture d'entreprise" spécifique à l'économie concurrentielle, et la création d'un climat stimulant pour les entrepreneurs. Afin d'atteindre ces objectifs, le gouvernement se propose d'agir sur trois plans différents, mais fortement liés.

Sur le plan législatif et institutionnel, les actions du gouvernement concerneront: a) l'amélioration du cadre juridique spécifique aux PME, par la mise au point d'une loi régissant l'activité des PME privées, la simplification

des procédures en vigueur de création d'une entreprise, l'adoption d'une loi sur les emprunts des PME, et d'une autre loi sur les sociétés de leasing et de capital-risque; b) l'accroissement de l'efficacité du système institutionnel des PME, au moins dans sa zone d'intervention gouvernementale (le Conseil pour Coordination, Stratégie et Réforme Economique, l'ARD); c) la mise au point d'un système informationnel capable d'assurer l'accès rapide des entrepreneurs privés aux informations économiques générales et spécifiques (les réseaux Euro-Infocentres, BCNet), y compris aux informations concernant les programmes d'assistance étrangère et les lignes de crédits de BERD, BIRD etc.; d) la mise en place d'un réseau international de centres de conseils et de formation/perfectionnement à l'intention des PME.

Sur le plan logistique et organisationnel, les actions seront orientées vers: a) l'élimination des discriminations entre le secteur public et le secteur privé, les régies autonomes, les sociétés commerciales à capital intégral ou majoritaire d'Etat et les entreprises privées étant mises en conditions égales de concurrence. A cet effet, des mesures seront prises pour assurer l'accès égal aux acquisitions gouvernementales et aux commandes d'Etat, l'extension des contrats de sous-traitance entre les sociétés commerciales publiques et les entreprises privées, la création et le développement des sociétés de leasing; b) l'allégement de l'accès des entrepreneurs privés aux terrains et aux espaces de production, par le truchement des programmes au niveau national et local. Les entreprises qui proposeront des projets de développement viables bénéficieront de conditions préférentielles; c) le soutien financier de l'Etat aux projets de développement des infrastructures nécessaires au secteur privé; d) le soutien à la création de firmes de commerce de gros afin d'améliorer l'approvisionnement des PME du secteur de biens de consommation.

Les mesures envisagées sur le troisième plan des actions gouvernementales visent à diversifier les formes de financement direct et indirect des PME par: a) la création d'un système de garantie-crédit avantageux, qui revêt la forme du Fonds Roumain de garantie des crédits pour les entrepreneurs privés (ce fonds devait devenir opérationnel jusqu'à la fin de l'année 1993); b) l'amélioration des conditions concernant les réductions ou les exonérations d'impôt, en fonction de l'importance économique de l'activité et des efforts propres nécessaires à son extension; c) l'inclusion dans les budgets publics annuels d'un chapitre distinct des fonds financiers alloués aux "Schémas d'assistance en faveur des PME privées". La politique d'assistance fmancièredu gouvernement concerne les deux stades de l'évolution des PME: pour le stade de création, sont envisagés des crédits à taux bonifiés ou préférentiels (ils seront accordés afin de compléter le capital initial, sur la base des plans d'affaires et des études de faisabilité présenlées par les entrepreneurs et acceptées par les institutions de financement); pour le stade de développement, l'assistance consistera dans la garantie des emprunts

nécessaires (selon le désir des entrepreneurs, on pourra recourir à la forme des prêts participatifs au capital, sans garanties supplémentaires).

Dans la mise en oeuvre de sa politique concernant les PME, le gouvernement doit tenir compte, d'une part, des priorités existantes dans la restructuration de l'économie, et d'autre part, du caractère limiter des ressources disponibles pour ie soutien aux PME. Dans ces conditions, les actions prioritaires seront orientées:

- sur le plan sectoriel, vers la stimulation plus intense des PME qui: créent des emplois et contribuent à la diminution du déficit de la balance de paiements; sont impliquées dans îa production agro-alimentaire; assurent les sous-fournitures pour les grandes entreprises (surtout dans la production de tracteurs et de machines agricoles); emploient des technologies nouvelles; ont une forte orientation exportatrice;
- sur le plan régional, vers la création des zones d'expansion (zones assistées), où seront assurées des conditions stimulantes pour l'implantation des PME (par exemple, les, régions, à taux élevé de chômage).

Certaines actions prévues par le programme du gouvernement ont déjà démarré. Le Fonds Roumain de garantie des crédits pour les entrepreneurs privés est devenu opérationnel. Les premières licitations peur la constitution des centres locaux rie conseil ont été organisées par l'ARD en collaboration avec la Fondation CRPME. Un projet de loi visant à simplifier les procédures régissant a création des PME a été présenté au Parlement. La Fondation CRPME a organisé la licitation pour la création d'un Euro-Infocentre; la CE a annoncé l'extension du Programme OVERVIEW pour la Roumanie. Une autre décision gouvernementale établit l'organisation à Bucarest du Secrétariat permanent du Centre Balkanique de coopération dans le domaine des PME.

L'Ordonnance no.25 adoptée en août 1993 est le premier acte normatif lié exclusivement au problème des PME et à leur stimulation. Elle prévoit un éventail large de mesures et de moyens d'action destinés à appuyer la création et le développement des PME. Il est indéniable que l'expérience de la CE et de ses pays membres a largement inspiré les auteurs de cet acte; ses lignes directrices, les avantages et les facilités prévues, les moyens d'action envisagés correspondent, en bonne partie, aux orientations générales des politiques communautaires en matière de PME; le soutien à l'accès aux financements nécessaires, la promotion de la R&D et de l'innovation technologique, l'amélioration de la fourniture aux PME de services de formation, de conseil de gestion et d'information, la promotion des exportations, la stimulation des liens de partenariat. En même temps, étant donné la situation existante à présent en Roumanie, l'ordonnance met l'accent sur certains problèmes spécifiques tels que l'accès sans discriminations aux ressources de matières premières, de matériaux, d'énergie, aux équipements

et pièces de rechange, aux services fournis par les régies autonomes et les sociétés commerciales.

L'ordonnance donne, pour la première fois, une définition des entreprises petites et moyennes, qui repose sur les critères de l'effectif et du chiffre d'affaires: la petite entreprise a l'effectif de 5 à 25 salariés, et la moyenne de 26 à 200 salariés; pour les deux catégories, le chiffre d'affaires annuel varie entre 10 millions et 2 milliards de lei. Seulement les entreprises et les associations coopératives, ainsi que les entrepreneurs particuliers et les associations familiales qui s'inscrivent dans ces limites peuvent bénéficier des avantages et des facilités prévues par l'ordonnance (les sociétés commerciales dans lesquelles l'Etat détient plus d'un tiers du capital social sont exclues). Cela constitue la raison qui a déterminé la fixation des seuils assez bas concernant les effectifs; ces seuils sont largement inférieurs aux normes communautaires et à la taille moyenne des entreprises roumaines, notamment de celles industrielles.

Un premier axe de soutien aux PME concerne les services d'information, d'assistance et de conseil; ces services seront assurés gratuitement ou à tarif réduit. La création d'un réseau national de centres destinés à assurer ces services est prévue. Le gouvernement et les autorités publiques locales vont appuyer, par subventions, la création et le développement de ce réseau.

Les PME seront de plus en plus impliquées dans la mise en oeuvre des programmes de développement régional visant à la restructuration économique et à la création d'emplois- Dans le cadre de ces programmes, les PME pourront bénéficier de facilités concernant la formation, l'accès aux terrains et aux espaces de production, les investissements de démarrage, de développement et de modernisation qui créent de nouveaux emplois, assurent la protection de l'environnement et contribuent à la mise en valeur des ressources locales.

Le troisième axe vise à la formation des cadres dirigeants et des salariés des PME. Les programmes de formation seront assurés par les institutions d'enseignement publiques et privées, par les centres d'assistance, de conseil et de recherche, et par les organisations dont la vocation est le soutien au développement des PME. Le gouvernement et les autorités locales ont la charge du financement intégrai ou partiel de ces programmes. Il est prévu aussi que le gouvernement prenne les mesures nécessaires afin d'assurer l'introduction dans les programmes d'enseignement moyen et supérieur des cours obligatoires de management.

Un quatrième axe concerne la recherche scientifique et l'innovation technologique. Dans cette direction sont prévues: l'inclusion d'un chapitre distinct consacré à l'activité de R&D des PME, dans le programme national financé par le fonds spécial de R&D; ia responsabilité des instituts de R&D d'aborder, indifféremment de ia source de financement, des thèmes sollicités par les PME; la stimulation des grandes entreprises de conclure des contrats

de sous-traitance avec les PME; l'amélioration de l'accès des PME aux informations technologiques nécessaires.

Une autre direction principale d'action, à laquelle une référence a été déjà faite, vise à la création des conditions nécessaires pour rendre plus facile l'accès des PME aux ressources, à l'approvisionnement, aux achats publics et à la sous-traitance. L'accès des PME aux achats publics, sans conditions discriminatoires, est garanti par le gouvernement. A l'égard de la sous-traitance dans ia production des biens et la fourniture des services, sont prévus la mise au point d'une méthodologie régissant cette activité.

Afin d'aider les PME à développer fortement leur activité d'exportation, le gouvernement se propose d'accorder le soutien nécessaire à l'organisation et au financement des actions promotionnelles spécifiques, à l'accès aux informations concernant les marchés extérieurs, le commerce international et les tendances économiques sur le plan mondial, à l'accès plus facile aux ressources des PME à forte vocation exportatrice.

Un axe important de stimulation des PME consiste dans les facilités économiques et financières qui seront accordées. Les instruments envisagés pour matérialiser ces facilités sont; des allocations pour l'acquisition d'espaces de production, d'équipements et de technologies de fabrication; un système avantageux permettant l'acquisition et l'utilisation des actifs inutilisés ou disponibilités à la suite de la restructuration, appartenant aux sociétés commerciales publiques, un système d'accès prioritaire aux lignes de crédit assurées par les institutions financières internationales, et aux lignes de crédit gouvernementales; la garantie des crédits contractés. Les facilités impliquant des ressources budgétaires seront déterminées par catégories d'entreprises et établies annuellement par décision gouvernementale, à la proposition de l'ARD.

L'encouragement des liens de partenariat entre les PME représente le dernier axe de l'action gouvernementale. Sur ce pian, la création des associations des PME sera stimulée. Au moins 20 PME peuvent s'associer, sur la base d'une convention, en associations qui représentent leurs intérêts. Ces associations non-profit ont pour mission d'appuyer les entreprises membres, en favorisant leur aide mutuelle, en facilitant leur accès aux technologies, aux foires et expositions internes et internationales, en assurant la garantie mutuelle des emprunts, et en engageant des relations avec des organisations similaires existantes dans d'autres pays.

Comme un premier acte étendu ayant trait à la stimulation des PME, cette ordonnance est une déclaration d'intentions qui couvre, dans une mesure large, les domaines dans lesquels les PME doivent être aidées. Elle définit les directions d'action des autorités publiques centrales et locales, destinées à assurer le développement accéléré du secteur des PME et le renforcement de sa position dans l'économie. L'efficacité de cette action dépendra de la capacité des organismes concernés (le Département de réforme économique,

l'ARD, la Fondation CRPME, certains ministères) d'élaborer les réglementations détaillées pour chacune des directions passées en revue et d'assurer leur mise en oeuvre opérative.

*

* *

La condition actuelle du cadre juridique et institutionnel du secteur des PME et des mécanismes visant à son développement et renforcement, montre que des progrès notables ont été réalisés. Le problème des PME s'est impose dans les préoccupations des facteurs responsables avec un certain retard: dans les deux premières années de la période de transition, l'attention insuffisante accordée aux fondements micro-économiques de la macro-économie s'est avérée nuisible pour le secteur des PME. Du fait de ce retard, la condition actuelle de ce secteur n'est pas celle désirée. Néanmoins, le cadre juridique concernant les PME est établi dans ses lignes générales.. Le système institutionnel s'est doté de certaines pièces de base. Les lignes directrices d'appui aux PME ont été tracées. Mais le champ d'action reste encore largement ouvert; il est nécessaire de compléter le cadre juridique existant, d'améliorer le fonctionnement du système institution-nel, de concevoir les mécanismes opérationnels d'aide aux PME, et d'établir, en fonction de faibles ressources disponibles, les aides financières ef les incitations discales, sociales, régionales etc. qui seront mises en oeuvre.

2.6. Mesures fondées sur l'expérience des pays communautaires proposés pour le renforcement du secteur des PME

La création d'un fort secteur des PME est une condition essentielle du succès de la transition vers l'économie de marché. Les PME peuvent devenir des acteurs principaux des structures de production et de distribution, en raison de leur capacité d'adaptation rapide aux signaux du marché, et de leur potentiel d'innovation. Leur insertion dans la structure de l'économie contribue à la modernisation de celle-ci et à l'amélioration de la qualité des biens et des services.

Ces réalités évidentes ont poussé les facteurs responsables de la réforme économique de Roumanie à considérer le secteur des PME comme un facteur important du processus de transition, capable d'avoir une contribution déterminante à l'instauration de l'économie de marché. Malgré sa taille encore modeste par rapport à celle atteinte dans les pays occidentaux, le secteur a déjà une contribution notable aux résultats de l'activité économique. Il se développe rapidement grâce, notamment aux possibilités offertes par le cadre juridique. Des mesures visant à améliorer son environnement et à favoriser son développement ont été également prises. Un cadre général d'action dans l'avenir est établi, dans le but de préciser les principales orientations des prochaines mesures etd'assurer leur cohérence.

Il convient de répéter ce qui a été déjà souligné plusieurs fois à propos de l'implication de la CE et de certains pays membres, par aides financières et assistance technique, dans la conception et la mise en oeuvre de ia politique concernant les PME. de leur système et de quelques mesures d'ampleur. Cette implication a assuré, au travers du transfert de savoir-faire, un fondement pragmatique aux réglementations et aux actions entamées.

Il semblerait, dans ces conditions, que les chances d'identifier d'autres mesures inspirées de la pratique communautaire et appropriées pour améliorer l'état actuel du secteur des PME, sont très réduites. En réalité, l'éventail des améliorations possibles à ce qui a été déjà conçu et mis en place reste encore large. Cette affirmation, repose sur une réalité contradictoire du stade actuel de ia réforme: d'une par, la stratégie de la réforme, qui fait l'objet du programme du gouver-nement adopté en mars 1993, les politiques spécifiques qui en découlent et les orientations des mesures envisagées, témoignent d'une détermination de mettre en oeuvre dans le plus court délai possible tous les mécanismes régissant le fonctionnement normal de l'économie de marché: d'autre part, la mise en place des programmes d'action, *qui* découlent de la stratégie et des politiques établies, est retardée et distorsionnée, de sorte que les résultats sont, souvent, loin des objecifs. Cette disparité est due, en bonne partie, aux pressions exercées par les divers groupes d'intérêts; il ne faut pas passer, toutefois, sur le manque d'expérience, la pénurie de cadres expérimentés et habitués avec les rouages de l'économie de marché, la crainte provoquée par les changements. Ce décalage fait que les nécessités d'améliorer l'environnement et l'état actuel du secteur des PME soient encore nombreuses.

Les mesures et les actions proposées plus bas tentent de répondre à ces nécessités.

A. Concernant le cadre juridique et réglementaire

a) La mise en place de l'économie de marché passe par la définition claire des droits de propriété. Le cadre juridique régissant ces droits doit être complété et amélioré: la définition incomplète et les problèmes de la mise en oeuvre des droits de propriété créent des difficultés au processus de restructuration des entreprises, au développement des PME et à l'investissement étranger.

Les raisons suivantes, liées à l'activité des PME, rendent nécessaire une définition plus détaillée des droits de propriété: les contrats de vente doivent être rédigés en termes précis, inattaquables du point de vue juridique; les acquéreurs doivent être en mesure d'établir leur titre de propriété de sorte que les biens acquis puissent être ensuite transférés; les biens acquis doivent servir aux acquéreurs comme garantie pour obtenir des crédits, ce qui suppose que les créditeurs soient assurés que leurs droits seront protégés.

Dans la législation actuelle, des lacunes juridiques persistent. La propriété des terrains ou des autres biens qui appartenaient précédemment à l'Etat est encore confuse, ce qui complique ou interdit leur vente. De nombreuses incertitudes persistent sur les principes et les procédures régissant la restitution des biens immobiliers. En même temps, il existe encore beaucoup de difficultés engendrées par la reconnaissance de ces droits: la propriété dans le secteur public fait ressortir de nombreux différends entre l'Etat et les municipalités, les collectivités locales etc.; les organisations représentatives des salariés, qui dans l'ancien régime jouissaient de droits importants concernant l'utilisation des biens appartenant à l'Etat, ne cèdent pas facilement leurs privilèges; la restitution des biens confisqués par l'ancien régime est extrêmement compliquée: l'application des lois se heurte à d'innombrables obstacles - le système notarial est lourd eî sous-dimensionné, les tribunaux n'ont pas la capacité nécessaire pour s'acquitter rapidement de leurs tâches, le cadastre est déficient.

b) La mise au point d'un cadre législatif concernant le statut, la création et le fonctionnement des PME, similaire à celui qui est en vigueur dans les pays communautaires, est une nécessité urgente. Ce cadre comprend deux catégories de réglementations: celles spécifiques pour le secteur des PME, et celles visant à d'autres domaines mais ayant une influence significative sur le développement du secteur.

Dans la première catégorie, l'adoption d'une loi définissant les PME, leur statut et les principales normes régissant leur création et leur activité, comblerait une lacune dont les conséquences sont ressenties par les PME. Dans la même catégorie s'inscrit les modifications qui doivent être apportées pour aligner aux normes communautaires les réglementations concernant la limitation du nombre de salariés dans les entreprises individuelles et familiales; les réglementations des pays de la CE ne prévoient pas une telle limitation et admettent la possibilité que l'activité d'une entreprise individuelle soit réalisée par une seule personne.

La deuxième catégorie inclut diverses réglementations telles que la loi sur la privatisation des sociétés commerciales publiques, la loi sur la faillite, la loi sur les investissements étrangers, la loi sur les impôts et taxes (qui doit prévoir les exemptions et les traitements préférentiels au profit des PME naissantes ou en développement), la loi sur la concurrence etc.

c) Pour assainir les structures industrielles des entreprises qui ne se montrent pas capables de renflouer leur activité économique, une loi sur la faillite doit être appliquée sans délai. Une telle loi doit stipuler les procédures générales pour la liquidation et la restructuration d'une société défaillante, qui sera soumise, comme dans les autres pays de l'Europe, au contrôle d'un syndic nommé par le tribunal. Conformément à une procédure consacrée, la faillite doit être supervisée par une chambre du tribunal local, qui, à la suite d'une demande acceptée, nomme un juge qui, à son tour, désigne un curateur,

ce dernier gérant la société avec le concours des anciens dirigeants de celle-ci, qui sont démis de leurs fonctions.

Une loi sur la faillite a été élaborée conformément aux objectifs fixés par le programme du gouvernement, adopté en mars 1993; pour le commencement, le sort d'une trentaine de sociétés commerciales publiques parmi les moins rentables dépend de son adoption par le Parlement.

d) Le cadre régissant le comportement des entreprises sur le marché doit être complété avec une véritable loi sur les contrats économiques.

En fait, il existe une loi datant de l'ancien régime de l'économie planifiée, mais qui n'a été jamais appliquée fermement. La pratique des échanges sur le marché dans les conditions de l'économie centralisée conférait au contrat économique le rôle d'une déclaration d'intention négociable plutôt que celui d'un instrument contraignant. La transgression des normes constituait un moyen indispensable de survie, tant pour le citoyen que pour l'entreprise. Evidemment, une telle' pratique n'a rien à faire avec le fonctionnement d'une économie de marché, mais malheureusement elle est encore monnaie courante dans beaucoup de cas.

Une loi ferme aurait une contribution déterminante à la restauration de la morale d'affaires, fondée sur le respect de la parole donnée, du contrat et du partenaire; elle poserait les relations entre les PME et Ses grandes entreprises, et entre les PME elles-mêmes, sur une base commerciale saine et incontestable.

e) Malgré l'existence de quelques lois et réglementations ayant trait à la concurrence, une politique dans ce domaine telle qu'on l'entend dans les pays occidentaux il n'existe pas encore, ce qui nuit à l'activité de nombreuses PME. Une telle politique doit reposer sur le principe que l'efficacité du cadre concurrentiel dépend non seulement de la distribution des parts du marché, mais principalement du caractère contestable de celui-ci, qui signifie qu'une pression concurrentielle peut être exercée aussi bien par l'entrée de nouveaux producteurs sur le marché que par les producteurs concurrents qui y sont déjà présents

Pour l'application de cette politique, une loi sur la concurrence doit être également promulguée. Cette loi pourrait prévoir la création d'un organisme chargé avec la lutte contre tout abus de position dominante. Cet organisme devrait s'impliquer dans le processus de privatisation, en veillant à ce que des monopoles privés ne se substituent pas aux anciens monopoles d'Etat. Ces principales fonctions devraient consister dans la lutte contre les monopoles, la prévention de la formation d'ententes (contrats liés et ententes sur les prix), la promotion des scissions des grandes entreprises.

f) L'intérêt suscité par la privatisation des petites sociétés commerciales publiques suivant la méthode du rachat de l'entreprise par ses dirigeants et ses salariés, a été signalé. Cependant, il est nécessaire de considérer les rachats des entreprises comme un point de départ des actions de privatisation: pour

inciter les nouveaux propriétaires des entreprises privatisées à accroître leur valeur, ils devront avoir le droit de revendre leurs participations sans leur imposer des restrictions. Les propositions qui vise à interdire la revente des participations pendant un certain temps, et à autoriser leur revente seulement à d'autres personnes de l'intérieur de l'entreprise, limitent sensiblement ce droit.

B. Concernant le système d'organismes, d'institutions et d'unités ayant trait au secteur des PME

a) Le système institutionnel dont l'activité est liée au fonctionnement et au développement du secteur des PME, réunit, déjà, un bon nombre d'entités, .Afin d'augmenter sa cohésion et de rendre ses actions plus efficaces, il faut résoudre les problèmes liés aux arrangements institutionnels, au rôle de ses diverses composantes et aux relations entre celles-ci.

L'expérience de beaucoup de pays - la Grèce (avec l'Organisation hellénique ! des PME), les Pays-Bas (avec l'Institut-central pour les PME), le Portugal (avec l'Institut d'appui des PME), les Etats-Unis (avec the Small Business Administration), la Turquie (avec l'Organisation pour le développement de la petite industrie) etc. - montre l'existence d'un organisme qui concentre les responsabilités concernant l'élaboration de la stratégie à l'échelle nationale pour le secteur des PME, la coordination et la supervision de sa mise en oeuvre.

Dans le stade actuel de la transition, et étant donné la complexité particulière de cette stratégie destinée à renforcer le secteur des PME dans une économie où il était inexistant il y a quatre ans, une telle solution semble la plus indiquée. A notre avis, la Fondation CRPME peut jouer ce rôle d'organisme coordon-nateur, justifié par son statut d'institution semi-publique, par les fonctions qu'elle assume, et par le fait qu'elle gère le fonds alloué par la CE pour le développement du secteur des PME en Roumanie. La structure de son conseil d'administration reflète cette position: membres du gouvernement, des chambres de commerce, des associations des PME, des associations professionnelles, des universités, des banques et des organisations internationales qui épaulent ses programmes y siègent. La Fondation doit agir indépendamment et, donc, sa subordination au gouvernement nuirait à sa vocation; il serait préférable qu'elle réponde pour son activité devant le Parlement.

Comme on l'a vu, l'ARD est l'organe central qui exerce l'administration publique dans le domaine des PME. Ses fonctions, établies par l'ordonnance gouvernementale sur la stimulation des PME, sont superposées en bonne partie sur celles prévues par le statut de la Fondation. Une délimitation claire et rapide des responsabilités est absolument nécessaire, afin de rendre l'activité de ces deux institutions efficace, au profit du secteur des PME. Etant donné que le rôle de coordonnatrice de la Fondation a peu de chances d'être accepté,

la délimitation pourrait confier à la Fondation la tâche de mettre en oeuvre les programmes de développement appuyés par les organismes internationaux et nationaux, et à FARD la responsabilité d'agir au nom du gouvernement et dans les limites de sa politique concernant les PME. Il est évident que les positions occupées par ces deux institutions envers le secteur des PME rendent plus impérative l'exigence de leur collaboration et de leur confiance réciproque.

Il est nécessaire également de renforcer la cohésion du système institutionnel. Les liens entre les organismes, les institutions et les associations qui le composent doivent être intensifiés, ainsi que les échanges d'informations. D'autres institu- tions et associations professionnelles (comme, par exemple, l'Association des consultants en management de Roumanie - AMCQR, affiliée à la Fédération européenne des associations des consultants en organisation - FEACO) doivent aussi s'intégrer et avoir une présence active dans ce système.

b) Actuellement, plusieurs causes entravent l'allocation des ressources financières en faveur des PME: l'absence d'un marché financier et d'un marché de l'épargne; le taux élevé de l'inflation qui, du fait des anticipations inflationnistes, empêche l'épargne et la création d'un marché de l'épargne; la priorité donnée par les banques aux grandes entreprises en ce qui concerne les prêts accordés: la faible disponibilité du système bancaire de s'engager en opérations à moyen et long terme, même en cas de garanties suffisantes et de bonnes perspectives de l'investissement. En conséquence, un trait caractéristique des banques existantes (à l'exception de Mindbank) et de leurs politiques d'investissement est l'absence de spécialisation dans le domaine du financement et de la fourniture des autres services financiers aux PME. Généralement, les banques ne fournissent pas le capital nécessaire à la création des PME. Dans le meilleur cas, elles accordent des prêts pour couvrir certaines dépenses liées aux projets individuels, Outre le fait que les grandes entreprises se réjouissent d'un traitement préférentiel, les PME ont le handicap d'une crédibilité et d'une capacité de garantie insuffisantes.

Les pays occidentaux ont créé des systèmes d'investissement dans les nouvelles entreprises, notamment celles appartenant aux secteurs à haute intensité technologique, et dans les entreprises existantes qui se trouvent en diverses phases de leur évolution. En Roumanie, il n'existe pas une institution spécialisée en opérations d'assurance du capital-risque.

Pour couvrir les nécessités des PME dans ces domaines, une banque de crédit à moyen et long terme, exclusivement pour ces entreprises, doit être créée. Elle devrait constituer le principal instrument technique capable d'assurer les ressources financières pour les investissements pîuriannuels des PME. La banque, dont le statut serait celui d'une société commerciale par actions, pourrait avoir comme partenaires l'Etat (qui ne doit pas détenir plus de 20-25% du capital), d'autres banques qui veulent s'associer, des banques étrangères, la Chambre de Commer ce, des associations des PME etc. /15/.

Il n'est pas indiqué que la banque ait des filiales dans les départements (judetz) du pays; pour collecter les demandes de crédits et distribuer les prêts, elle pourrait bénéficier de réseaux des autres banques partenaires. Ces banques associées auront d'ailleurs la responsabilité de recevoir les sollicitations de crédit, de préparer toute la documentation nécessaire et, la chose la plus importante, de décider sur la solvabilité des solliciteurs (pour l'évaluation des projets et la détermination du risque, les banques associées bénéficieront de l'assistance technique de la banque de crédit). Les banques associées seront, donc, les seules responsables de la décision concernant la solvabilité des solliciteurs, et prendront ainsi l'entier risque des opérations; cette procédure assure la pleine autonomie des banques associées à l'égard de l'évaluation des entreprises, de leurs projets d'investissement et de leurs garanties. Un projet approuvé par une banque associée sera vérifié par la banque de crédit seulement du point de vue de sa conformité avec les priorités décidées par le gouvernement et de sa propre capacité de le financer; elle décide finalement l'acceptation du crédit et notifie à la banque associée sa décision.

Ce système de fonctionnement présente plusieurs avantages: assure la décentralisation des activités, la banque de crédit n'étant pas capable, elle seule, d'examiner tous les projets qui lui sont proposés; donne la possibilité d'établir une politique unitaire concernant les priorités dans l'octroi des crédits; permet l'évaluation des projets au niveau local, où la possibilité d'acquérir toutes les informations nécessaires est plus grande; assure l'augmentation considérable de la clientèle des banques associées; offre à ces dernières de larges possibilités de gains supplémentaires (commissions, charges, différences entre leurs propres taux d'intérêt et celui décompté par la banque de crédit).

Etant donné la disparité prévisible entre les fonds disponibles et ceux sollicités, la banque de crédit devra établir des critères précis de priorités concernant l'admission des crédits; ces critères, qui varieront d'une période à l'autre, devront tenir compte de l'évolution générale de l'économie et des conditions de garantie et de profitabilité présentées par les projets d'investissement.

c) La création des centres de développement des PME (CDPME) est une action de large ampleur, prévue par le Programme PHARE pour le développement du secteur des PME en Roumanie, et par l'ordonnance mentionnée du gouvernement. L'émergence d'un réseau de CDPME couvrant l'entier territoire du pays, avec des offices centraux dans tous les départements et des offices locaux dans les principales villes, donnera une base large d'action au système institutionnel des PME.

Pratiquement, tous les pays occidentaux disposent de réseaux plus ou moins denses de tels centres, ayant pour mission la fourniture de services de conseil et de formation aux PME.

Le rôle de CDPME dans la structure du système institutionnel des PME est particulièrement important. Ce rôle consiste, principalement, dans l'accomplissement sur le plan local des programmes établis au niveau national; l'adaptation de ces programmes aux conditions et aux nécessités locales est également une composante de ce rôle. En fait, la restructuration de l'activité productive repose sur deux processus qui sont étroitement liés: la restructuration et la privatisation des entreprises publiques, dans le but d'accroître leur compétitivité, et la formation et la consolidation des nouvelles PME privées, basées sur l'amélioration continue des habiletés et des capacités entrepreneuriales. Le rôle des CDPME vise au deuxième processus et définit leurs principaux objectifs: identifier les ressources productives locales; inciter à la valorisation de ces ressources; stimuler l'esprit entrepreneurial; créer un environnement favorable aux PME; former un nombre suffisant de formateurs et de consultants pour répondre aux nécessités locales de formation et d'assistance; assurer les services d'information, de formation et de conseil.

Au début de leur existence, les CDPME devraient se concentrer sur la formation du personnel des PME; la capacité de ces centres d'assurer une participation active des universités et des autres institutions d'enseignement aux programmes de formation, sera* la clé de leur succès. Dans cette première phase, les CDPME devraient aussi assurer la formation des consultants qui seront ensuite impliqués dans l'orientation et l'assistance des PME.

Dans une phase ultérieure, l'éventail de leurs activités pourra s'élargir et englober des activités d'assistance juridique, comptable et financière, managériale, technique, concernant les politiques de personnel et de formation, les politiques commerciales et les techniques de marketing, l'élaboration des plans d'affaires.

Les CDPME pourraient disséminer leurs services au travers des centres d'assistance pour les PME (CAPME) - des petites unités locales formant la base de l'entier réseau; selon la nature prépondérante de leur activité, les CAPME peuvent revêtir les formes d'incubateurs, de centres d'innovation, de parcs industriels etc.

, d) Afin de faciliter les diverses démarches que les PMEsont tenues d'effectuer lors de leur création, de la modification de leur situation et de la cessation de leur activité, on pourrait envisager la mise sur pied des centres de formalités des entreprises (CEE), à l'instar de ces unités existantes en France.

Les CFE permettent aux entreprises de souscrire, en un seul lieu et au moyen d'un seul document, les déclarations destinées à divers organismes ou administrations (registre du commerce, service des impôts etc.). Les services soni gratuits, sauf lorsque le traitement des déclarations exige une activité de conseil ou d'assistance.

Dans la compétence des CFE entrent les déclarations ayant trait aux opérations suivantes: la création d'entreprise (l'immatriculation au registre du

commerce, au registre des agents commerciaux et au répertoire national des sociétés commerciales; la déclaration d'existence à la circonscription financière - service des impôts; la déclaration à l'inspection du travail etc.); les modifications de la situation de l'entreprise (les changements peuvent affecter: la forme juridique, le capital social ou l'objet de l'activité; les conditions d'exercice de l'activité -extension ou cessation partielle, cessation temporaire et reprise, mode d'exploitation, transfert d'établissement ou de siège social; la personnalité des dirigeants; la désignation de l'entreprise - enseigne, nom commercial, adresse de correspondance); la cessation définitive d'activité, décès de l'exploitant, fin de la personne morale, radiation.

Sur le plan fiscal, les CFE peuvent être habilités à recevoir certaines déclarations d'ordre administratif, telles que: la déclaration d'existence et d'identification pour les nouveaux assujettis à la TVA; les déclarations d'existence e*t* de modification des conditions d'exercice de l'activité; les déclarations de cession, de cessation d'activité et assimilées (dissolution, fusion, transformation de société etc.).

Outre leur contribution à la facilitation des démarches des PME liées à leur évolution (création, modifications de la situation, cessation), les CFE peuvent également avoir un apport important à la simplification des procédures administratives.

e) Les centres de gestion agréés (CGA) représentent un autre type d'unité qui peut être envisagée pour rendre l'action du système institutionnel envers les PME plus efficace. Ces sont des unités agréées par l'administration fiscale, qui auraient une double vocation: d'assister les entreprises dans la gestion de leur comptabilité et dans la rédaction de leurs déclarations fiscales; de fournir aux responsables des PME une formation dans les domaines de gestion et de fiscalité. Les CGA pourraient utiliser les services des experts comptables extérieurs et des firmes spécialisées en comptabilité informatisé.

La création de ces CGA peut assurer la diffusion dans les PME d'une culture favorable à une gestion rationnelle des activités économiques utilisant les instruments comptables. L'adhésion aux CGA est ouverte à toutes les entreprises; elle implique le paiement d'une cotisation dont le montant peut varier selon les services offerts.

Outre la surveillance des PME adhérentes et la prévention des erreurs fiscales, les CGA pourraient offrir d'autres services plus ou moins étendus, en fonction de la nature de leur habilitation et de leur agrément: la fourniture aux entreprises, dans les six moins suivant la clôture de leur exercice financier, d'un dossier concernant leur situation économique et financière (ce dossier pourrait comporter, par exemple, un tableau de financement, un certain nombre de ratios courants sur la liquidité, la solvabilité, l'efficience de l'activité de l'entreprise etc., un commentaire accompagné d'une analyse comparative des bilans et des comptes de résultats); rétablissement des déclarations fiscales des entreprises adhérentes, à la suite de leur demande; la tenue de la

comptabilité des entreprises intéressées, lorsqu'ils ont reçu une habilitation spéciale dans ce sens; la formation comptable et financière des dirigeants et des salariés des PME adhérentes; la diffusion de guides et de revues de spécialité auprès de ces entreprises.

f) Dans les pays occidentaux, le développement des PME est stimulé par leur concentration en zones industrielles. Ces zones groupent des entreprises spécialisées dans certains secteurs intégrés verticalement et/ou horizontalement, disposent d'une infrastructure adéquate, et offrent une large gamme de services aux entreprises intéressées. L'expansion rapide de ces zones est due, notamment, à Sa combinaison synergique du savoir-faire des entreprises qui les composent; dans ces zones, îa circulation des informations technologiques est plus rapide, l'compétition et la coopération des entreprises sont plus intenses, le potentiel d'innovation est accru, et la spécialisation par phases de production est plus avancée.

Malgré l'existence de nombreuses plates-formes industrielles dispersées dans presque tous les départements, la Roumanie ne dispose pas de telles zones. Les plates-formes groupent, en majorité, des grandes entreprises, disposent d'une infrastructure assez développée, et englobent aussi des unités de services industriels. Un bon nombre de ces plates-formes peuvent constituer les noyaux du développement des zones industrielles, notamment dans les régions avec une orientation naturelle vers certaines productions. Les plates-formes dominées par de très grandes entreprises industrielles peuvent être aussi envisagées pour l'implantation des zones industrielles: la restructuration de ces grandes entreprises et l'externaîisation de beaucoup de leurs activités offrent de larges opportunités à la création et au développement des PME. La concentration des initiatives concernant la création des PME dans certaines zones industrielles présente quelques avantages évidents: la limitation des frais d'investissement; l'incitation des autorités locales à soutenir le développement de nouvelles petites entreprises et à leurs assurer les facilités nécessaires (infrastructures, fourniture des services administratifs etc.); la concentration des investissements en infrastructures faits par les autorités centrales sur un nombre réduit d'objectifs etc.

Pour favoriser l'apparition et la multiplication de ces zones industrielles, les autorités centrales et locales doivent établir clairement leurs politiques sur ce plan: les incitations fiscales, financières, sociales etc. qui seront accordées par l'Etat aux entreprises qui s'implantent dans ces zones; les contributions spécifiques des autorités locales (préfectures, municipalités) aux programmes de développement des zones industrielles.

C. Concernant les aides aux PME

La gamme des incitations de toutes sortes à la création et au développement des PME, pratiquées dans les pays communautaires et présentées dans la première partie de l'étude, est extrêmement large.

Le choix des aides les plus appropriées pour les nécessités actuelles de création et de développement des. PME en Roumanie, doit tenir compte de quelques contraintes: la précarité des ressources financières disponibles; la nécessité d'équilibrer le budget d'Etat, notamment par la compression des dépenses publiques; l'absence des mécanismes efficaces d'allocation des aides etc.

Dans ce contexte, les aides proposées plus bas semblent les plus indiquées pour le stade actuel du développement des PME.

a) Aides fiscales

Ces aides peuvent être différenciées en fonction de certains critères: la nature de l'activité exercée par l'entreprise (industrielle, commerciale, de tourisme etc.); le secteur industriel (de biens de consommation, de biens d'équipement, de biens intermédiaires); la contribution au développement économique du pays et/ou de la région; l'engagement de capitaux propres à l'investisseur; la création d'emplois; l'apport en devises; l'intensité technologique de l'activité exercée (priorité accordée aux secteurs de moyenne et haute technologie).

- L'aide à la constitution de fonds propres: elle peut être accordée au créateur d'entreprise, lui permettant de disposer de fonds suffisants lors du démarrage de son affaire, On peut imposer les conditions suivantes: le créateur doit avoir moins de 50 ans; il doit apporter une certaine partie de fonds propres (20-25%); les investissements financés ne doivent pas excéder un certain montant. L'aide peut revêtir la forme d'un prêt plafonné à une certaine somme, sur une durée de 10-15 ans, à un taux d'intérêt bonifié progressif lors des cinq premières années.

- L'exonération partielle d'impôt sur les bénéfices pour les PME industrielles de certains secteurs (construction de machines, électrotechnique et électronique, chimie et parachimie, meuble, textile et l'habillement, chaussure). Il est indiqué que l'exonération soit dégressive et accordé pour les 3-4 premières années de l'existence de l'entreprise.

- L'exonération partielle d'impôt sur lé chiffre d'affaires des PME s'implan-tant dans certaines zones industrielles désignées par le gouvernement. Il s'agit aussi d'une exonération dégressive, accordée pour les 3-4 premières années.

- La bonification des taux d'intérêt: l'Etat prend en charge une partie des intérêts d'emprunts contractés par les PME réalisant des investissements qui dépassent un certain seuil.

- La réduction de la base imposable: le pourcentage de l'abattement peut varier entre certaines limites (par exemple, de 20% à 40%) selon les secteurs industriels et les régions.

- L'exonération de TVA sous certaines conditions et pour certaines activités (par exemple, pour la sous-traitance).

- L'exonération partielle d'impôt sur les bénéfices réinvestis dans la construction ou l'agrandissement d'installations industrielles'.

- L'exemption d'impôt d'une certaine partie du bénéfice pendant les 2-4 premiers exercices d'exploitation, pour les PME développant de nouvelles activités industrielles.

- L'octroi de crédits à moyen et long terme, à taux bonifiés, aux PME industrielles effectuant des dépenses d'investissement (acquisition d'équipements, modernisation des technologies, extension des capacités).

- L'octroi de prêts à court terme, à taux préférentiels, aux PME développant une stratégie exportatrice; ces prêts peuvent financer une certaine partie (30%-50%) de l'investissement total.

- L'octroi de prêts à taux réduits pour l'achat et l'aménagement d'ateliers, aux entreprises s'impïantant dans les zones industrielles délimitées par le gouvernement.

- La déduction, pour les PME réalisant des investissements dans la R&D, d'un certain pourcentage (5%-10%) sur les bénéfices imposables, du montant des investissements réalisés avec des capitaux propres.

- L'exonération de taxes douanières sur l'achat de biens d'équipement étrangers.

b) Aides financières

- Des subventions de l'Etat à fonds perdus, pouvant aller jusqu'à 10%-20% de l'investissement nécessaire, pour la création d'une entreprise dans les secteurs industriels de pointe (composantes micro-électroniques, biotechnologies etc.).

- Des subventions couvrant une partie des dépenses externes (études de faisabilité, dépôt de brevets) et limitées à un certain montant, accordées aux PME qui développent des projets innovateurs.

- Des aides en faveur des jeunes entrepreneurs (entre 18 et 28 ans) dont les projets de création d'entreprise concernent la production de biens et de services industriels: subventions en compte de capital jusqu'à 20%-40% de l'investissement initial; prêts bonifiés remboursables sur 10 ans, pouvant couvrir une partie (20%-30%) de l'investissement initial; subventions dégressives des frais de gestion sur deux ans, sauf les frais de personnel; subventions du recours à des firmes de conseil agréées par la Fondation CRPME et par l'ARD, durant les trois premières années de l'existence de l'entreprise (les jeunes entrepreneurs pourraient disposer d'un livret annuel correspondant à plusieurs jours de consultations).

- Des subventions pour la protection de l'environnement et pour les économies d'énergie: subventions jusqu'à 20%-30% du montant des frais engagés poulies productions visant à réduire la pollution de l'environnement; subventions ou prêts à taux d'intérêt réduit accordés pour l'acquisition d'équipements permettant la réduction de la consommation d'énergie.

- La prime d'épargne à la création d'entreprise: elle peut être accordée aux futurs créateurs d'entreprise ayant conclu un plan d'épargne à la création d'entreprise avec une banque. Le montant de l'épargne est plafonné; la durée de la phase de l'épargne peut varier de 3 à 10 ans. A la fin de cette période, une prime égale à 10%-20% de la somme épargnée sur ce plan est versée après le démarrage de l'entreprise.

c) Aides sociales

- L'exonération de charges sociales des PME embauchant des chômeurs de 20 ans minimum, au chômage depuis au moins deux ans. Pour bénéficier de cette exonération, les PME devraient satisfaire d'autres conditions supplémentaires: ne pas avoir procédé à un licenciement pour le même poste dans les six mois précédents; ne pas embaucher plus de 10% de son effectif sous cette forme; établir un contrat de travail d'une durée de plus de 2 ans.

- L'exonération pour une période de 2-3 ans de la contribution à la sécurité sociale des PME qui signent des contrats de travail à durée indéterminée avec des travailleurs âgés de 16 à 25 ans en situation de premier emploi.

D. Concernant d'autres aspects

a) Les opportunités offertes par l'activité de sous-traitance pour la création de nouvelles PME et pour le développement de leur secteur sont nombreuses. Dans les pays occidentaux, la sous-traitance constitue, en quelque sorte, le terrain de prédilection pour la formation de beaucoup d'entrepreneurs. Outre cette raison, en faveur de l'extension de la sous-traitance dans l'industrie roumaine plaident d'autres arguments spécifiques: la forte intégration horizontale des grandes entreprises, i'internalisation de beaucoup d'activités connexes étant une cause principale de leur faible rentabilité; la restructuration des entreprises d'Etat en vue de leur privatisation est suivie, dans nombreux cas, de leur éclatement en plusieurs unités moindres; pour les entreprises qui garderont une large taille, l'externalisation de certaines activités constitue une voie efficace pour accroître leur compétitivité; les PME spécialisées dans ce genre d'activité peuvent s'engager en contrats de sous-traitance avec des firmes étrangères, notamment dans les secteurs à haute intensité du travail où cette activité est plus développée.

Pour accroître le nombre des PME engagées dans l'activité de sous-traitance, tant de capacité que spécialisée, il est nécessaire de favoriser l'éclatement des grandes entreprises, l'externalisation de leurs activités connexes, la coopération avec des firmes étrangères qui font largement recours à cette forme. Il faut également mettre au point un cadre réglementaire régissant la création et le fonctionnement des unités sous-traitantes, ainsi qu'un système d'incitations destinées à stimuler l'intérêt des entrepreneurs pour cette activité.

b) La simplification des procédures administratives ayant trait à la création et au fonctionnement des PME représente aussi une nécessité impérieuse.

Les PME sont caractérisées par un développement spontané et par une capacité accrue d'auto-régulation découlant de leur contact direct avec le marché. Pour mettre pleinement en valeur ces qualités, les autorités administratives doivent limiter leurs interventions à la promotion et à la surveillance des PME, en écartant tout obstacle bureaucratique qui entrave leur épanouissement.

Tenant compte de ces exigences, il est nécessaire de charger une institution ou une association professionnelle compétente (par exemple, l'AMCOR), à effectuer une analyse approfondie des procédures en vigueur (éventuellement au travers des programmes PERT), et à proposer les mesures de simplification afin de les rendre plus opératives. Une réglementation autorisant l'exécution des activités notariales par des notaires privés est également nécessaire, dans le but d'alléger la charge des notariats publics qui sont excédés du fait de leur capacité réduite.

Pour faciliter l'accès des entrepreneurs privés aux espaces de production, terrains et équipements nécessaires, d'autres mesures pourraient être prises en considération; l'identification de tous les terrains disponibles par le Ministère des Travaux Publics et de l'Aménagement du Territoire; l'institution de l'obligation des régies autonomes et des sociétés commerciales à capital intégral ou majoritaire d'Etat de mettre à la disposition des entrepreneurs privés tous les espaces de production, les terrains et les équipements inutilisés etc.

c) Le développement d'un climat favorable pour les entrepreneurs et les PME doit être un objectif particulièrement important, en raison des traditions entrepreneuriales faibles, de l'opinion peu bienveillante d'une partie de la population, et de l'attitude négative de certains éléments de l'administration envers le secteur privé.

Une large campagne à l'échelle nationale doit être initiée dans le but de créer une image positive et réaliste de l'entrepreneur, de la PME et du secteur des PME. Elle doit mettre l'accent sur la différence essentielle entre les activités entrepreneuriales - caractérisées par l'esprit innovateur de l'entrepreneur, sa compétence, sa capacité d'assumer le risque.- et les activités spéculatives. Une gamme large de moyens peuvent être envisagés pour mener cette campagne: des programmes TV et radio destinés à clarifier le rôle des PME dans une économie moderne, leurs caractéristiques (dynamisme, génératrices de croissance économique et d'emploi, flexibilité etc.) et les attributs de l'entrepreneur; des congrès, séminaires et débats consacrés au problème de l'importance économique et sociale des PME, organisés pour les facteurs responsables au niveau de l'administration centrale et des autorités locales; des matériels promotionnels: des interviews

concernant les affaires de succès, la conduite de l'entrepreneur, l'éthique des affaires etc., présentés à la TV, à la radio et dans la presse; des forums entrepreneuriaux, des clubs d'affaires, des foires d'affaires organisés par les administrations locales etc.

*

* *

Malgré une croissance appréciable produite au cours des quatre dernières années, les perspectives de développement du secteur des PME dans l'économie roumaine demeurent encore larges.

Ces perspectives sont, à la fois, quantitatives et qualitatives. Quantitatives, au sens que le poids du secteur dans l'économie, et notamment dans l'industrie, est loin de celui caractérisant les économies des pays occidentaux. Qualitatives, au sens qu'il doit encore subir des améliorations profondes pour aboutir à donner la pleine mesure de sa force économique.

L'accélération de la réforme économique, qui est l'impératif essentiel de la phase actuelle de transition vers l'économie de marché, aura, sans doute, des effets salutaires sur le cadre réglementaire, institutionnel et fonctionnel du secteur des PME. Les lignes directrices des améliorations qui devront être apportées sont tracées. Une stratégie d'ensemble a été définie et les politiques qui en découlent ont été, en bonne partie, établies. Leur mise en oeuvre est, indéniable, une question de temps, mais, avant tout, une question de fermeté des pouvoirs publics en ce qui concerne le respect de la stratégie adoptée, des mesures envisagées et des termes fixés.

Les chances offertes au redressement et à la croissance économique par un secteur fort et dynamique des PME sont extrêmement prometteuses. En vertu de son potentiel appréciable, ce secteur représente un enjeu d'importance primordiale pour l'avenir de l'économie roumaine, et il faut lui ouvrir toutes les voies possibles pour assurer son épanouissement.

BIBLIOGRAPHIE

1. Agence Nationale pour la Création d'Entreprises: "La flexibilité des PME", Etude du CEPME, juin 1993, Synthèse - A. Letowski, Paris, 1993
2. Agence Nationale pour la Privatisation: "Enquête destinée à mettre en lumière les problèmes du développement du secteur des PME privées en Roumanie", document ronéotypé, Bucarest, juin 1992
3. Andreff, W.: "Le rapprochement institutionnel et l'aide de la CEE aux pays de l'ex-CAEM", Revue d'Etudes Internationales, vol. XXII, no. 3, septembre 1991
4. Blanchard, O., Dornbusch, R., Krugman, P., Lyard, R., Summers, L.: "Reform in Eastern Europe", The MIT Press, Cambridge, Mass., 1991
5. Bloomsteîn, H., Marrese, M. (ed.): "Transformation des économies planifiées. Réforme du droit de propriété et stabilité macro-économique", OCDE, Paris, 1991
6. Brisacier, J.P., Peretti-Watel, J.F.: "Les mutations économiques à l'Est, Crise et transition vers le marché", Vuibert, Paris, 1992
7. Bucaille, A., Costa de Beauregard, B.: "PMI. Enjeux régionaux et internationaux", Ed.Economica, Paris, 1987
8. Bulletins d'information EURO-info no. 60/93 (juin 1993) et 63/93 (octobre 1993)
9. Buzelay, A.: "Les PME - une affaire pour l'Europe", dans Problèmes économiques, no. 2198/1990
10. Club de Bruxelles: "La politique de la CEE en faveur des pays de l'Est", 1993
11. Commission des Communautés Européennes, Direction générale des affaires économiques et financières: "Economie européenne. Rapport économique annuel pour 1993", no. 54, 1993
12. Commission des Communautés Européennes: "PHARE 1992. Summaries of Programmes Approved", octobre 1992, Bruxelles, 1992
13. Commission Nationale pour la Statistique: "L'évolution des principaux Indicateurs économiques et sociaux", Bulletin d'information, juillet 1993, Bucarest, 1993
14. Commission Nationale pour la Statistique: "L'industrie en 1993", Informations statistiques opératives, Série I - Industrie, no.l2/janvier 1994, Bucarest
15. Costariol, M. (coord.): "The Small and Medium-sized Entreprise in the Transition Process: the Case of Romania", CNA Veneto&Euro-In-Library, Venice Mestre, 1993
16. Crosnier, M.A., Brodawski, J.P., Holcblat, N.: "Tableau de bord économique de l'ex-URSS et des pays d'ECO", dans Le Courrier des pays de l'Est, no. 375, Paris, 1992

17. Direction Régionale de l'Industrie, de la Recherche et de l'Environnement d'Ile de France: "Guide 1993 des aides pour les entreprises", Paris, 1993
18. Drilhou, G., Estimé, M.F.: "PME: information technologique et compétitivité", dans l'Observateur de l'OCDE, no. 182/juin-juillet 1993
19. Economie Commission for Europe: "Aid and Trade: Western Response to the Transition?", dans Economic Survey of Europe in 1992-1993, Geneva and New York, 1993
20. EUROSTAT: "L'Europe en chiffres", 3ème édition, Luxembourg, 1992
21. EUROSTAT: "Europe Centrale et Orientale", Série monographies pays, Luxembourg, 1991
22. Gelb, A., Grey, Ch.: "The Transformation of Economies in Central and Eastern Europe. Issues. Progress and Prospects", World Bank, New York, 1991
23. Gouvernement de la Roumanie: "La stratégie de réforme économique et sociale du programme de gouvernement", Bucarest, 1993
24. Grey, C., Hanson, R., Ianachkov, P.: "Romania's evolving legal framework for private sector development", World Bank, WPS 872, New York, 1992
25. Hasse, M.: "Réformes au sein de la CE et transition de l'ordre économique et politique *en* Europe de l'Est: influences réciproques", dans Revue du Marché Commun et de l'Union européenne, no. 349/juillet-août 1991
26. Herschtel, M.L.: "L'économie de la Communauté Européenne", Collection Cursus, série "Economie", Armand Collin, Paris, 1993
27. Hinds, E.: "Issues in the Introduction of Market Forces in Eastern European Socialist Economies", World Bank, New York, 1990
28. Largentaye, H. de, Schrameck Frager-Berlet, M.: "Réussir en Europe", Collection Initiatives, Edition Nathan, Paris, 1992
29. Lhomel, E.: "La situation économique roumaine en 1991-1992", dans Le Courrier des pays de l'Est, no. 373/octobre 1992, Paris, 1992
30. Lhomel, E.: "La situation économique roumaine en 1992-1993; des dérapages inquiétants", dans Le Courrier des pays de l'Est, no. 380/juin-juillet 1993, Paris, 1993
31. Ministère de l'Industrie, Direction Générale des Stratégies Industrielles - SESSI Service des Statistiques Industrielles: "La dispersion des performances des entreprises en 1991", Paris, 1993
32. Ministère de l'Industrie, DGSI-SESSI: "Les chiffres clés de l'industrie 1991", Dunod, Paris, 1991
33. Ministère de l'Industrie, DGSI-SESSI: "Les chiffres clés de l'industrie 1992", Dunod, Paris, 1992
34. Ministère de l'Industrie, DGSI-SESSI: "Les chiffres clés de l'industrie 1993/1994", Dunod, Paris, 1993
35. Ministère de l'Industrie, SESSI - Délégation à la PMI: "Les chiffres clés des

PMI", Edition 1991, Paris, 1991

36. Ministère de l'Industrie, DARPM: "Les dirigeants des PME/PMI et le management stratégique. Les enseignements d'un ensemble d'actions expérimentales", Paris, 1992
37. Moriou, G: "Créez votre entreprise dans la CEE. Guide pratique européen", Agence Nationale pour la Création d'Entreprises, Paris, 1989
38. Montias, J.: "The Romanian Economy: a survey of current problems", dans European Economy, no. 2/1991
39. OCDE, Centre pour la Coopération avec les Economies Européennes en Transition - CCEET: "Indicateurs économiques à court terme. Economies en transition. 1/1994", Paris, 1994
40. OCDE, CCEET: "La Roumanie - Evaluation de la situation économique", Paris, 1993
41. OCDE, CCEET: "Réussir les réformes des économies d'Europe Centrale et Orientale", Paris, 1992
42. OCDE: "Changement structurel et performance de l'industrie. Etude de la décomposition de la croissance pour sept pays", Collection Documents OCDE, Paris, 1992
43. OCDE: "Les PME - technologie et compétitivité", Paris, 1993
44. OCDE: "Les politiques en faveur des PME industrielles", Rapport de synthèse, Paris, 1989
45. OCDE: "Politiques industrielles dans les pays de l'OCDE. Tour d'horizon annuel. 1990", Paris, 1990
46. OCDE: "Politiques industrielles dans les pays de l'OCDE. Tour d'horizon annuel. 1991", Paris, 1991
47. OCDE: "Politiques Industrielles dans les pays de l'OCDE. Tour d'horizon annuel. 1992", Paris, 1992
48. OCDE: "Politiques industrielles dans les pays de l'OCDE. Tour d'horizon annuel. 1993", Paris, 1993
49. OCDE: "Statistiques sur les PME", Paris, 1992 '
50. Parlement européen: Documents de séance, A3-0276/1993, 7 oct. 1993. "Rapport de la commission des affaires étrangères et de la sécurité sur la conclusion de l'accord européen entre les Communautés européennes et leurs Etats membres, d'une part, et la Roumanie, d'autre part", 4219/93-C3-0047/93
51. Richet, X.: "Les économies socialistes européennes", Collection Cursus, Armand Collin, Paris, 1992
52. Sachs, J.: "Accelerating Privatisation in Eastern Europe", World Bank Annual Conference on Development Economies, New York, 1991
53. Saporta, B.: "Les PME - PMI face au marché unique européen", dans Revue

française de gestion, No. 89/1992

54. Slim, A.: "L'aide de la CEE aux PECO: modalités et contraintes", dans Le Courrier des pays de l'Est, no. 378/avril 1993, Paris, 1993

55. The European Observatory for SMEs: "First annual report 1993", EIM Small Business Research and Consuitancy, Zoetermeen, Holland, 1993

56. Wilson, S.: "Le secteur privé et Ses autorités locales", dans l'Observateur de l'OCDE, no. 178/octobre-novembre 1992

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

ANALE
NR. 3/1994

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE

CHANGES TO SURVIVE FOR THE INDUSTRIAL ENTERPRISES IN TRANSITION

Olga MIHĂESCU

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

SUMAR

NON-TECHNICAL SUMMARY 181

PART I

ECONOMIC ENVIRONMENT OF THE ENTERPRISES IN TRANSITION
(EXOGENOUS FACTORS FOR ENTERPRISES BEHAVIOUR)

1. THE FIRST PHASE OF REFORM PROCESS-WHAT AND HOW MANY CHANGES FOR ENTERPRISES ENVIRONMENT 186

2. INSTITUTIONAL CHANGES AS FACTORS FOR ENTERPRISES BEHAVIOUR 191
   2.1. The steady of setting up the basic market-functioning institutions 191
   2.2. The organizational, functional and operational capability of administration institutions 197
   2.3. The functioning of the institutions for the structural adjustment policies .. 198

3. MACROECONOMIC POLICIES AS FACTORS OF ECONOMIC ENVIRONMENT FOR ENTERPRISES BEHAVIOUR 201
   3.1. Prices policy 202
   3.2. Monetary policy 204
   3.3. Fiscal and budgetary policy 206
   3.4. Foreign exchange policy 208

4. STRUCTURAL ADJUSTMENT POLICIES AS FACTORS OF ENTERPRISES BEHAVIOUR 211
   4.1. Key problems for structural adjustment issues 212
   4.2. Reform of the enterprise and the development of private sector 214
   4.3. Privatization of state owned commercial companies 220
   4.4. Industry restructuring 223

5. REALITIES OF ECONOMIC ENVIRONMENT FEATURES IN TRANSITION AND THEIR IMPACT ON MARKET-ORIENTED-BEHAVIOUR OF THE ENTERPRISES 226
   5.1. First reform policies and their impact in the economic agents environment 'and behaviour 226
   5.2. New reform steps; features and implication under economy' performances 227
   5.3. Features of economic environment induced by the reform policies promoted 230

5.4. Significance of stabilization policies for the industry and economic agents outcomes 232

PART II

ENDOGENOUS FACTORS FOR ENTERPRISES-BEHAVIOUR IN REFORM PERIOD

6. KEY PROBLEMS OF THE ENTERPRISES 243
6.1. Features of the production function 243
6.2. Efficiency and competitiveness problems 246
6.3. Financial problems 250
6.4. Organizational and managerial problems 253

7. BEHAVIOUR TENDENCIES OF STATE ENTERPRISES IN PREVIOUSLY ENVIRONMENTAL AND INTERNAL CONDITIONS 257
7.1. Output behaviour and determinants 257
7.2. Efficiency determinants. Profit equation 261
7.3. Cost structure and some behavioural tendencies 264

8. REQUISITE OBJECTIVES FOR THE SURVIVAL STRATEGIES OF THE ENTERPRISES 266

PART III

STRATEGIES FOR SURVIVAL — THE MINIMAL CONDITION FOR THE STRATEGIC BEHAVIOUR OF THE ENTERPRISES IN TRANSITION

REFERENCES SELECTED 300

NON-TECHNICAL SUMMARY

There are many papers on the transition process, both macroeconomic policies mixed with the reform program and enterprise behaviour in the changed environment. For the microeconomic approach, most of the papers search for the perverse response of the firms sector to the macroeconomic policies guideline.

Using the appropriate ideas from this emerging economics of transition, I will try to treat the existing enterprises through economic performances as producers, like active operators in the economy, not only like a passive subject of economic policies' influences. Consequently, all the issues which will be developed (even regarding macroeconomic policies) will be treated as causal factors in behavioural changing at the enterprise level. The available data for four years of transition in a not well-known economy concerning this changing process, used in empirical, statistical and comparative analyses would show tendencies, typical and atypical cause-effect relationships, useful for transition economics.

Because the macroeconomic outlines become endogenous factors for firms" behaviour, I hope to find also significant advices for macro and micro policy makers in order to help the enterprises sector seek a strategically behaviour even in a transitional economy (the only way for surviving, in our view).

For the firm level, it means finding the most appropriate objectives and strategically ways in order to harmonize the intensity of macroeconomic environment incentives or constraints (which becomes opportunities/ restrictions for the firms) with the features of internal environment.

For macroeconomic management, it is important to know both the possible reactions of the firms at the market-oriented instruments and the most appropriate macropolicies mix to help the firms in market-adapted behaviour.

Enterprise reform is therefore emerging as the core economic problem in Eastern Europe (S. v. Wijnbergen, 1992) *and the core problem of enterprise reform is this market-oriented behaviour.*

In a full market-economy, an enterprise is defined by its markets and technologies; according to the industrial organization theoreticians, by its behaviour in the given initial parameters and market structure; according to the firm theory promoters, by its ability to internalize transaction costs and to built hierarchical internal structure; according to strategic management experts, by its ability to find the appropriate objectives and the right ways to achieve them.

My approach cannot be so clear - the rules of play are not yet entirely built or, even if they are, don't go so well for be used that certainties in a long term strategy design. *The possible and most appropriate management*

behaviour at the firm level is, in my view, adapting to the essentially new conditions by the realistic survival strategies, in a step by step achievement of a market position and of a solid financial soundness, enabling to develop further.

Olga Mihăescu

PART I

ECONOMIC ENVIRONMENT OF THE ENTERPRISES IN TRANSITION (EXOGENOUS FACTORS FOR ENTERPRISES BEHAVIOUR)

The quickness of the macroeconomic environment change in the Romanian economy - concerning institutional, and. Segal framework, organizational and administrative linkages, managerial structures etc. - without a graduate preparing of the real economy sector is one of the causes of the more deeply decline in economic performances.

- Thus, we start the firm level strategical approach with the analysis of the macro-economic environment - itself in a continued changing - by connection with the enterprise functioning parameters.

Previously own paper (Feb. 1994) presented a large analysis of the reform process in the Romanian economy, especially, of the actually implemented programme, in order to design a strategy for industrial restructuring programme. This time, we will analyze the reform programme from the enterprise point of view, seeking the sense, direction and intensity of influence for each components in the firms' functions.

Even that in the transition period the external environment for the enterprises -what means those managed by the reform programme - have particular features, more powerful influencing for the enterprise management behaviour, it is important and useful to discover the impact-rules of the macroeconomic policies-type, both to find the appropriate survival strategies for the enterprises and for macromanagement changing purposes (by feed-back).

1. THE FIRST PHASE OF REFORM PROCESS-WHAT AND HOW MANY CHANGES FOR ENTERPRISES ENVIRONMENT

In the first Romanian transition period, the reform process had the following characteristics and outcomes from the enterprises side:

A. The continuous decline in economic activity and performances in the first three years of transition, connected with the inherited phenomena present before 1990 and with the specific factors.

Thus, GDP achieved, in 1992 was only 71.1% comparing with the 1989 level, because of the fall in industry (where the GDP index for the same period was 62%), transports-communications (54.1%),, trade (68.7%), which represents about 60% from total (in 1989 constant prices).The negative annual growth rate for GDP in 1989 (-5.8%) rises to -12.9% in 1991 and to -13.6% in 1992. Owing to this evolution, the level of GDP/capita decreased, after IMF estimation, from 1137$ in 1991 to 770$ in l992; after OECD source, the GNP/capita was, in 1992, 1080$ for Romania, below the level of another Central and Eastern European countries (CCEET, 1994). The decline of GDP was followed by a deeply lack of poise in employment and prices behaviour unemployment rate attained 8,4% and consumer price index tends to the hyperinflation level.

Even in the conditions of likewise macroeconomic indicators evolution, some international institutions opined that it does't mean "recession" in the usual meaning of the word, because it does not come under the conventional pattern of economic fluctuations but under the current process of structural change (CCEET, 1992). It mainly indicates that the difficulties of adjustment process have a greater impact on overall economic output than has the progress made in exploiting new opportunities or in improving the macroeconomic basis. The reasons accepted are: varying time span for implementing systemic reforms; natural inertia of existing structures; existence of factors that distort incentives for firms; unfavorable international environment.

But the Romanian economy fall was so deep that we tend to agree with experts which suggest that the countries under the former system with low development levels and high growth rates experiences have the more severe transition problems (M. Jackson, 1991, 1993). In fact, after the dismantlement of the former economic system, many processes and phenomena characteristic of the previous period continued to go on, being, by synergy with the distorting factors specific to the transition, serious hindrances which cause the blockage of adjustment mechanisms.

The main inherited bad features of economy concerns:

- The general configuration of the national production system, uncorrelated with the available material and energetic resources and with the

comparative advantage paths. The configuration favorites productive segments with big technological rigidity and with an extremely low capacity to adjust to the dynamic of the real restructuring processes and to the new requirements of the market (the evidence will be proved in the future analyses; now we just into evidence the most important factors, for the particular environment where our topic will be developed). For example, because in the past the Romanian industry was constrained to produce virtually every product necessary for investment or productive consumption (so that Romania has coming at more than 95% new products in a five-year in some industrial fields and at mote than 90% domestic coverage of the investment equipment' needs), the industry arrived to nearly 60% from Net Material product (National Revenue) in the '80, respectively, 54.1% from GDP in 1989 to 47.5% from average number of employees and fixed assets of national economy. For the rigidity of this sector to the changing, it will be given many proves in this paper; some previously analyses made by the author in the beginning of transition period show that the inertial component of the structural changes in this branch was about 66%, and the situation don't change quickly owing the existent structure of the productive capacities.

- The low labour efficiency in most economic sectors, a direct effect of the oversized labour force occupation -feature that is still very evident in the present and which gives the most warfare social reactions to the adjustment policies-, of the low use of production capacities, of the slack labour discipline and of the low labour incentives.

- The distorted system of prices, without functions in allocative efficiency mechanism but with anenormously impact even in measurement of economy performances and one of the most perturbing factor in *the* period of economic system changing. The only signs of repressed inflation growth was reflected, especially after 1985, in the severe scarcity of consumer goods and in the drastic cut of productive, investments. The disagreement induced by the prices system both in sectorial structure and in demand-offer behaviour seems to be hard to change and has negative consequences on the real economy response to the reform programmes promoted after 1989.

- The excessive, forced export made for the foreign debt advance pay off, with deep consequences in the quality of life and in the productive and innovative capacity of the economy, because of the drastic decrease in the home final consumption and of the severe cut of imports. Also, the former Romanian trade orientation combined with the known fail of the CMEA-area was an important factor of supply distortions and decline after the beginning of reform process.

- The managerial routines and birocratic procedures, more difficult to change than the productive capital; the most part of the state-owned enterprises problems comes from the lack of market-management skills -

common feature for all the countries in transition, but less intensive in those how initiated some reform even in the former system.

The relatively rapid discard of centralized economy mechanisms in the early transition years has not led, as initially anticipated, to the assertion of market economy mechanisms and behaviours. At the inherited phenomena adds the objectives and subjectives factors of transitional crisis.

B. The theoretically correct character of the first steps in economic reform and of the economic stabilization policies, but incompatible with the real economy features and behavioural tendencies, which generated new disturbing factors and. dysfunctional phenomena in the economic environment for the economic agents functioning.

The economic reform process initiated after 1989 started by a system reform, marked particularly by dynamic legislative and institutional changes.

The main steps of economic policies taken concern: elimination of direct administrative control, organisation of economic agents in order to increase their autonomy and to limit the state intervention in economy; creation of legislative framework for the market economy functioning; liberalization of foreign trade activities, adjustment of currency status and mechanism of the national currency exchange rate policy; gradual liberalization of prices in economy; the start of reform process in financial-banking system and implementation of a tight monetary policy; restructuring of the taxation system and adoption of budgetary policies for the given phase of transition; creation of a social protection system.

The persistence and aggravation of imbalances in economy imposed a shift in reform process priorities from institutional changes (who continued at a slower pace) toward securing macroeconomic stabilization. The recognized aim was to ensure a stable economy by removing major imbalances through caution currency, taxation, credit and income policies.

The orientations pursued in the macroeconomic stabilization policies concerned:

- The gradually price and rate exchange liberalization (since November 1990), in order to create the market mechanisms for resources allocation.
- The designing of more and more restrictive fiscal and monetary policies, in parallel with the beginning of banking system reform and initiating of the taxation system reform. The goals were to manage the emerging inflation process induced by other components of economic policy, and to model the economic agents' financial behaviour by credit supply and cost and by external restrictions for own financial resources.
- The promotion of a policy of real wage reduction, in order to sustain the other components of the economic policy: control of the budget deficit, price behaviour modeling and inflation repression by demand constraints.

- The economy entrance in the international competition, by commercial restrictions removal and establishment of a low custom duties system. Even that was one of the basic prerequisites to generate market competition, the timing- imbalance with other market conditions creation diminished the expected positive effects of this reform measures.

- The beginning of the structural reforms, through the enterprise corporatization process (precondition for restructuring and privatization), the privatization of the houses and agricultural land etc.

In a posterior analysis, it becomes obvious that the designed "good-looking" macroeconomic stabilization package of policies applied in an emerging market-system from an institutional and legislative point of view and without created preconditions in real economy sector functioning, knowledge and expectation, did not have any chance of success.

C. The shortcoming of economic reform programme in measures to fill the rupture in the functioning of owner-control mechanisms for the predominant suite enterprises and the shortage of economic policy in management-measures to create the right mix between pressures and incentives for adjustment of attitudes and microeconomic structures.

Even in the beginning of the reform process, the state had in fact abandoned its powers as a owner in the enterprises and kept only its authority to intervene financially and on the regulatory side.

The enterprises were functioning in an inertial way just until the appearing of the legislative framework, which shifted theirs status, by corporatization. The shift was, in fact, formal and its implementation much time-consuming than anticipated.

The former and new coordinating institutions search their place in new built mechanism and economic environment and create their internal structures, their procedures and their knowledge to practice their role against the state-enterprises sector.

In those conditions, no owner-control structure in the most part of economic agents sector, connected with the immense need for an adjustment of attitudes and microeconomic structures born by the abrupt introduction of the new economic ground rules. The current weakness of management principles in state-owned firms, combined with the still dominant positions of many state firms in their market and with the pressures of some factors derived from the economic environment (restricted access to funds, poor infrastructure of emergent market economy etc.) had, also, a strong negative impact in the enterprises functioning and outcomes.

In the following chapters we will try to find the direct and most influencing factors from economic policies and from internal conditions and features in the enterprises performances and activities, in order to outline the appropriate-type

strategies for industrial agents and the necessary feed-back in macroeconomic management and economic reform for eliminate the dysfunctionalities.

The misfunctioning at the enterprises level under the impact of macroeconomic policies and economic reform process is not a special phenomenon in the Romanian economy transition.

Many experts had observed the transition process and put into evidence adverse effects of the reform programmes launched, or the inefficiency of the stabilization policies applied against the enterprises behaviour and outcomes. A former Czech minister, Nowac comments (1992) about reform process: "Our fault was dressing industry in a too tight jacket while reforming it; we overdid things while tightening the macroeconomic screws. We did so hoping a definite effect which, in theory, that operation should have produced (not become true in practice)".

Because we think in the same terms the pressure of macroeconomic policies for the enterprises sector, we will analyze the impact of each component of reform process and economic policy applied in the present in Romanian economy (traced for 1993-1996) in the enterprises' economic environment.

2. INSTITUTIONAL CHANGES AS FACTORS FOR ENTERPRISES BEHAVIOUR

In the transitional economies, the construction and normal functioning of the basic market infrastructure institutions and of the special regulatory institutions according to the reform steady and goals is particulary important.

A study made by O. Fan and M. Schaffer in the topic of enterprise as in Chinese and Polish state-owned industries (1991) shows that the reform measures implementation had many difficulties in China because it have focused on the structure of incentives but have largely ignored the creation of a competitive environment in which enterprises operate; for the Polish experience, they concluded that even a failed socialist reform may still be a useful first step on the transition from socialism it establishes formally market-oriented institutions, not because these changes will lead to an improvement in economic performance, but because they make easier the job of the real reformers to follow.

In the Romanian economy, neither reform nor preparatory actions for system changing were tried before 1990; thus, the entirely institutional framework for a market system must be built now. The steady of this process and the rapidity of integration of new created institutions in the normal linkages system of economy represent, also, elements with a big influence in enterprises functioning -both market infrastructure and management enterprises regulatory institutions, especially for the state-owned ones. The analysis of the new created institutional system will permit to put into evidence some aspects which we consider important from the enterprises functioning side.

2.1. The steady of setting up the basic market-functioning institutions

1. In the capital markets field:

a. *It was ensured the legal framework of the banking and insurance activity and it began the reform process of banking system by* the appearance of private banks and by the emerged stage in privatization of state-owned existent banks. The coordination of banking system is entirely ensured by the National Bank of Romania, conforming with the monetary policy applied in the current reform stage and in accordance with the other policies of stabilization and with the microeconomic transformations. Thus, even in the conditions of a clearly designed system, there are many critical aspects of system functioning and linkages with economic agents (see chapter 5).

Big problems arrive from the relatively autonomous behaviour of the banking system against the economy's priorities, especially, concerning the stimulation of investment activity, the sustaining of long-term crediting for the

great privatization, the imposing of financial discipline at the enterprises level and the financial restructuring of the economic sector.

Thus, the role of banks in restructuring process is to survey the feasibility of projects for which enterprises ask credits. In our view, the degree of implication of banks in the restructuring process by those ways is insufficient for the Romanian economy situation; we agree with the S. v. Wijnbergen opinion (1992) that the banks are best placed to play the role of "agent of change" in privatization and restructuring or to judge the potential of a firm and the merits of a restructuring plan.

Another big problem for the banking system functioning is the presence in banks' portfolio of a large volume of bad credits. The problem of the bad loans in the Romanian banking system is very topical and difficult to solve in the conditions of slow pace in demonopolization of big enterprises.

The solution promoted by Mc Kinsey for the restoration of Romanian banking system to financial health (Feb. 1993; June 1993) was to take loans to loss making state-owned enterprises off the banks' books and put them in a governmental agency. This proposal, promoted also by another experts for transitional economies (Begg-Portes, 1992) wasn't accepted - even a Restructuring Agency was set up - because the property right in the enterprises and banks of the state side are exercised by State Ownership Fund, a non-governmental institution; but, a large part of the unprofitable credits of state-capital economic agents was taken over on the domestic public debt, which improved the banks health.

For the moment, banks may only practise the penalty interests to non-performing credits or for delayed payments; in the bankruptcy regulation perspective, the role of banking system in the efficient resource allocation must rise seriously.

b. *The organization, beginning with 1993, of the state treasury in order to ensure the financial execution in the public sector.*

The newly create system must manage the foreign credits contracted by the state from international financial institutions, mobilize the financial, resources in the economy to cover the budget deficit and finance the obligations assumed by the state under governmental agreements.

As institution of the capital market, this system might ensure, in our view, first the necessities of development priorities. After the governmental source (Oct. 1993), the structure of the credit raised by the state by September 30, 1993 was dominated by the financing of balance of payments (69.4%), the credits for transports representing only 9.4% and for industry and critical imports, 6.6%. Of the total foreign credits contracted by state by September 30, 80% are earmarked for consumption and the balance of 20% for the development.

In 1993, the needs of financial resources from foreign sources rose trough the starting of implementation of restructuring and privatization

programmes. New credits was contracted for the state sector of the economy, especially, for transports and industry. The efficient allocation of this new credits for investments and adjustment might be ones of the main goals of treasury system.

For the enterprises side, the transparency of activity in *this* system is necessary. To stimulate enterprises for access at this new involved funds for restructuring, privatization, private sector development in the productive fields etc, large presentation and promoting actions should be done; otherwise, there is the risk-for a discretionary distribution of these fends, which diminish the expected positive effects in adjustment process.

c. *The delayed stage of setting up of financial market specific institutions* is another big problem of the capital market functioning in Romanian economy.

Thus, after the implementation of the Low 58/1991 in the state-owned company privatization, five Private Ownerships Funds were set up with a roie of financial intermediaries in the issue and circulation of the ownership certificates distributed.

The efforts for creating the financial instruments and infrastructure necessary for a free market are in the starting point. In 1993 it was regulated the non-exchange transactions in real estate and the setting up of brokerage companies. In order to establish the conditions for the issue and circulation of commercial papers, it was modified the legislation on bill of exchange and promissory notes. The bill of Low concerning the organization and activity of the Expert Accountants and Authorized Accountants Body has been forwarded to the Parliament, it was created a system of credit granting for private entrepreneurs, by the setting up of the Romanian Fund of Credit Granting, Recently, it was regulated the secondary market for securities.

All those actions were necessary as preconditions for a financial market in Romanian economy; there are many things to do for a real presence of this market in the economic circuits. The sector of financial companies, investment banks, mutual funds and private pension funds would be stimulate to develop, by the private sector ways, in order to ensure a competitive character of the financial market and, thus, to improve the performances in the financial management of existent institutions (first of the Private Ownership Funds) and the quality of commercial companies, financial management The formation of necessary human resources for the financial market institutions and for the financial management of the enterprises level in the conditions of new financial instruments and market-rules is, also, a top-priority for the Romanian economy.

In given transitional phase, *the enterprises from some fields have a quit big access to the state and foreign financial aid:* the budgetary financial support for investment on the power generating sector, national roads, agriculture, education and research -by Public Investment Programme; the transfer of funds from the state budget to the country councils, for the investments related to developing communal services; the PHARE Programme support (ECU 70

millions) for the industrial restructuring process etc. The problem is, this time also, that all the favorable opportunities created by different actions in order to help enterprises adjustment and development must be known at the enterprises management level and, most important, to betaken into consideration in the design of firms' strategies.

2. In the labour market field:

- There were set up certain special institutions entitled to facilitate the labour market operation, further the legislative regulating of the social protection of unemployed persons and their professional reintegration, the collective and individual labour relationships, the wages and other rights of the employed persons.
- There were established certain structures concerning the negotiation at global, intersector and enterprise level,
- Some measures have been taken in order to slow down the speed of entering unemployment: supporting the activity of small and medium-sized companies in creating new jobs, hiring school graduates based on the extended validity of the relevant law, introducing a professional integration grant for young graduates etc.
- The external financial aid from the European Communities and other sources was directed to professional formation and reconversion, especially, for the managers training, in order to fill the deep gap existing at the enterprises level between necessities and offers.

In fact, *the labour market organization* is almost complete for this phase of market-economy regulation, the existing problems being relatively normal: for example, one of the most disputed claims in this market regards the clarifying of status of partners in the negotiations on the occasion of adoption, modification, execution or cancellation of labour contracts or in solving the labour conflicts; for the moment, state and patronat mean almost the seem think, owing to the predominance of state-ownership.

For the functioning side, multiple phenomena and critical aspects persist.

The shifts in labour force structure by macroeconomic sectors under the impact of economic reform programme implementation are still the effect of fall in industry sectors: thus, the employment in manufacturing industry decreased from 35.5% in 1990 to 28.2% in 1993, while in agriculture, forestry and fishery rose from 291% to 33.1% and in tertiary sector from 27.5% to 303%.

It is to be noticed the orientation of labour force that has been released from the secondary sector to primary sector, not to the tertiary one, therefore the structural change tendency for the productive capacity it is not yet in the true direction in order to achieve the high productivity and efficiency.

The shift in employment structure was, also, mainly a result of a deconstruction of the economic structure, not an offensive development in such modern sectors, If the analysis would be extended in order to compare the

evolutions of employment and output, mainly in' industrial fields, many discrepancies would be put into evidence; *as general characteristic for transitional economies, the decreasing in employment is less than the fall in output.*

The most part of disposable labour force come from people's job loosing in state-owned sector and, especially, from, industrial employment diminishing. At the same-time, the main sector which is new Jobs creating is the private sector. Or, after our opinion, the private sector does not still offer a really alternative for the industrial labour force, owing to the particularities of its development in Romania and, especially, the orientation to low labour-intensive field.

Concerning the general evolution of the labour market, we may note that the supply of work force had diminished the pressure over demand, owing the lower decrease of labour resources and active population able to work; the employment rate of the active population increased from 47.3% in 1990 to 50.1% in 1993 while the employment rate of the employed population changed from 91.8% in 1992 to 89.9% in 1993.

The number of unemployed has attained 1,165 thousand people at the end of 1993. A relative stability of the phenomenon has been recorded, the increase of the unemployed being of only 236 thousand people against the beginning of the year, compared to about 600 thousand people in 1992. Thus, the unemployment rate was 10.2% against 8.4% at the beginning of the year.

3. In the market of goods and services field:

From the institutional point of view, for this market we consider important:
-The institutionalization, for the state-owned enterprises, of the claim to study the market tendencies, both for restructuring plan asked by SOF or feasibility studies asked by banks and for sectorial perspectives studies asked by Government (a new institutional practice); even this studies are not enough good oriented and relevant, a new managerial routine becomes function, as a necessary conditions for market-functioning of new institutional system and of enterprises management.

- The creation, in the most important town, of the Commodities Exchange. The lack of routines in using this market institution and the little dimensions of its operations made its role rather insignificant in the Romanian economy; the stabilization of economy and the normal functioning of the others market institutions and mechanisms will operate changes in this view.

- The emergent steady of implementing of a big project, under the PHARE programme, for the creating of an agro-food market network.

- The setting up of some governmental and non-governmental institutions for the goods quality-control (the Association for Consumers' Protection, i.e.).

- The discrepancy between the almost competitive structure of operators in the commerce field for goods and services (the private sector having 56% from the sales of goods and 52% from the commercial services sales) and the oligopolist or even monopolist structure in the production field (the domestic supply side).

The changes in the demand structure of population made this discrepancy very important, the import competition being no really effective for the basic goods, with low elasticity against income or prices.

None the less, the market of goods and services sums the influence of all the regulations, evolutions and tendencies from the economy, so that the study of its equilibrium, of the supply and demand evolutions as level and structure changes is very useful.

The main characteristics of *the demand evolution,* by total and by components results from the following data:

	1989	1990	1991	1992	1993
1.Population consumption					
** Dynamic, 1989=100	100	108	91.1	82.1	80.3
** Annual rate of change		+8.0	-15.7	-9.8	- 2.2
** % in total utilization:				45.4	48.9
-commodities purchases				19.6	22.7
-services purchases				11.6	6.9
-self consumption				14.2	19.3
2.Governmental consumption					
** Dynamic, 1989=100	100	98.6	108.5	111.7	123.8
** Annual rate of change		-1.4	+10.0	+2.3	+10.8
** % in total utilization				11.5	11.8
3.Gross capital formation					
** % in total utilization:				23.0	25.8
-gross fixed capital				11.0	11.9
-changes of stocks				12.0	13.9
4.Gross fixed capital formation					
** Dynamic, 1989=100	100	55.8	41.3	40.8	41.1
** Annual rate of change	-44.2	-26.0	-1.1	+0.8	
5.Domestic total demand					
** Dynamic, 1989=100	100	93.1	79.9	74.8	75.6
** Annual rate of change		-6.9	-14.2	-6.4	+1.1
6.Export of commodities and services					
** Annual rate of change				+8.0	+0.3
** % in total utilization				20.1	13.5
7. G D P					
** Dynamic, 1989=100	100	94.4	82.2	71.1	71.8
** Annual rate of change	-5.8	-5.6	-12.9	-13.6	+1.0
** % in total resources				74.2	82.2
8.Import of goods and services					
** Annual rate of change				+11.4	- 4.0
** % in total resources				25.8	17.8
9.Domestic market changes		-10.8	-15.1	-15.6	- 0.6
Calculations in the constant prices 1989					
10.Export rate (Exp./GDP)		8.0	6.9 6	.8 6.	9 7.1
11.Coverage rate (Exp/Imp)	115	63.9	80.4	78.0	76.1
12.Penetration rate	7.1	10.3	8.3	14.3	9.1
13.Sales commodities changes:				-19.4	- 15.0
-food commodities				-18.3	-12.0
-non-food commodities				-12.0	-17.0
14.Structure of commodities sales:					
-private sector		0.8	21.3	45.8	56.0
-public and cooperative sector		99.2	78.7	54.2	44.0
15.Structure of commercial services sales:					
-private sector		3.3	26.1	44.0	51.9
-public and cooperative sector		96.7	73.9	56.0	48.1

Source: The National Commission for Statistics; The National Commission for Forecasting.

The domestic demand stopped its decline in 1993, being covered by GDP for 82.2%. The imports, regarding primordially raw materials and energy, represented 9.1% from domestic market, being covered only 76% by exports.

The demand of population diminish its decreasing but some structural desequilibria continued, namely between supply and demand of goods and services market. The sales of goods through retail trade decreased with a high rate, as a consequence of evolution in prices and incomes, which determines the fall in non-food commodities sales. The demand for strictly necessary goods has increased starting with the month of May due to subsidies cutting down. The food products share in total sales of goods has grow from 35% in January to 45% by the end of 1993 and represents 56.6% in total consumption expenditures. Under the conditions of resetting up the land private ownership and of maintaining a relatively reduced, solvability of nominal incomes, an orientation to the self consumption and to the peasant market took place in the consumption field. The volume of commercial services rendered to the population has been 23.8% lower than last year.

From the supply side, some positive effects comes from the preventing the decline of industrial and constructions production and from the increasing of agricultural production.

In the industry, the production has been 1.3% higher than last year, with a high growth rate in the energy sector (7.1%), medium in the processing industry (1.2%) and the maintaining at the same level of the extractive production.

In constructions, as a result of the intensification of dwelling and private commercial building as well as of the development of the civil engineering services, the production by total has recorded a slight iacrease (0.7%), but the units of the state capita! specialized in civil engineering works have carried on. an activity more reduced that last year.

In the agriculture, the beginning of consolidation of the private property, the support granted by the state and better climate conditions have facilitated a higher production than last year; on the whole, the growth of the global production was 12.4% in 1993 compared with 1992.

In the transport of genera! use, the volume of yearly activity was decreased by 8%, being due of the excessive increase of tariffs and of the multiplying of the means of own use transport of the economic agents and of the population.

2.2. The organizational, functional and operational capability of administration institutions

The introduction of the value added tax created many problems owing to the underdeveloped fiscal administration, which generated multiple dysfunctionings of the economic agents level, especially for the private sector ones, that did not use many employees.

The necessary economic agents fiscal control is very delayed and the adjustment of fiscal system burdened, owing to the same cause. For example, the weakness of created control institution in order to limit abuse opportunities of the newly founded enterprises generated the observed phenomenon of rapid growing of the number of economic agents in the private sector. A private commercial company or Joint ventures company operates during the period of the fiscal easy terms granted (6 months for trade activity, 1 year for services, 3 years for constructions, 5 years for industrial production); after that, the existent company is abandoned without liquidation and a new company is setting up.

The worst technical dotation, the insufficient training and ability functioning in the new mechanisms of the basic institutions for collecting the budget incomes (both for state and local level) and to apply the budgetary expenditure policy, burdens the restructuring of budgetary system and facilitates the tax-arrears behaviour of the economic agents.

The delay in regulating the protection of the competition (excepting the acquisitions of goods and works of public institutions) promotes the continued monopoly and oligopoly structure of some activities and markets.

Some specialized institutions are required for the construction of domestic market and territorial planning etc. (construction design institutions, quality assurance, the cadastre institution etc.).

The slower pace in modernization of custom system as infrastructure and training burdens the implementation of new regulations and international accords.

For the economic agents functioning, it seems to be very important also the clarifying of the relationships and the institutional-tasks limits for the organizational framework created, especially between SOF - POFs and specialized departments and offices in Ministries.

2.3. The functioning of the institutions for the structural adjustment policies

1. The legislative and institutional framework for *privatization of state-capital commercial companies* was created in 1991 (Low 58/1991), but the organization of the most important institutions involved - SOF and PGFs - was finished in 1993. At this delay may be added others, regarding:

- the speed of operations to transfer the social capital between the Ministry of Finance and SOF and POFs.
- the speed of drawing up of the specific methodologies and procedures for the functional linkages between SOF and the existent state-owned enterprises, on one hand, and for the enterprises ownership governance, on the other hand.
- the insufficient efforts for enterprises preparation for privatization and for the popularization, of privatization opportunities, methods, advantages etc.

2. In the field of development of the sector of small and medium enterprises, there is a large institutional and organizational framework and were initiated many actions. Thus, the Romanian Center for Small and Medium Enterprises (financial aided by PHARE program), together with the Romanian Agency for Development are taking actions for the setting up of a network of local centers in consulting and managerial skills formation for the private entrepreneurs. Euro Info Center is going to be set up to allow private entrepreneurs access to world systems. It was organized in Bucharest the Permanent Secretariat of the Balkan Cooperation Center for Small and Medium Enterprises.

Unfortunately, the institutional linkages between all existent organizations in this field and the governmental and non-governmental institutions are weak and formal, and the support ensured for the new created private companies, insufficient.

3. The institutional framework for the unfolding of the restructuring actions has not been clearly settled until 1993.

Several institution had duties in this field, both governmental and non-governmental institutions, and the lack of regulations clarity regarding the limitation of their duties generated a lot of problems with bad influence on the process unfolding. Thus, the restructuring program and its periodical up to-date is the Government duty through the Council for Coordination, Strategy and Economic Reform; the implementation of the framework-program through the sectorial restructuring programmes is the Ministry of Industries concern and also is the duty of the sectorial departments; the design of restructuring programmes at the commercial societies level is their duty; the SOF approves this programmes and assures financially support for their implementation.

Several problems appeared during the practical unfolding of the restructuring programmes in the current institutional framework. Thus, the main SOFs concern is the fastest privatization of the 70% of share capital of the state owned companies. As a consequence, from SOF point of view, the restructuring process is subordinate - as goal and action - to the privatization one (restructuring for privatization). The Government (through CCSER and MOI) has as main goal of the restructuring program both the settlement of large companies problems and the restructuring (through reorganization) of regies autonomes.

Because of gap between the priorities of implied institutions, a true deadlock appeared regarding the concrete ways for the achieving of Emergency Adjustment Program (EAP) goals.

The priorities Emergency Adjustment Program support through Government representatives in the SOFs Managing Board is the first way to overcome this deadlock. This solution didn't proved its efficiency, also because of an impersonal reason: SOFs financial resources (funds proceeded from state owned companies dividends, the sales of assets and shares, the small and

medium societies privatization) are yet very small compared with funds necessities for restructuring program.

Another way to overcome the deadlock tried during the 1993 was the introduction of the financial survey regime for 30 large companies who needed a fast restructuring process. From the institutional point of view, this requested the setting up of the Restructuring Committee - formed by representee of SOF, CCSER, NBR, commercial banks, MOI, POFs - and of some of the survey commissions of each company. The experiment proved its efficiency but the results were not as expected, mainly because of the lack of decision power from Restructuring Committee, a non-institutionalized body.

- As a consequence, from January 1-st 1994 has been set up the Restructuring Agency, for coordination of the restructuring process of the majority state owned companies with a critical financial situation but with strategical importance for national economy from their up-stream - down-stream effect in the production system. The choice of the companies to be managed by the Restructuring Agency is fullfiled by the Government and SOF. The funds requested for the restructuring-recovering programs achievement consist of both SOF and Government sources: foreign technical assistance, returnable or nonreturnable, foreign credits and domestic credits with government guarantees.

The choice of a proper institutional frame for the goals of the reform program achievement regarding the existing companies restructuring in industrial sector is a hard one and its development is something actual.

The setting up of the Restructuring Agency solve a great deal of industrial restructuring program unfolding difficulties but grow certain risks of substitution of the market mechanisms by administrative skills.

3. MACROECONOMIC POLICIES AS FACTORS OF ECONOMIC ENVIRONMENT FOR ENTERPRISES BEHAVIOUR

After the first stage concerning the system reform, economic policy pursuing consolidation of macroeconomic stabilization was established. For the former reform programme, the outline of the package of macroeconomic policies was presented, with a short analysis of its impact under the economic environment for the enterprises functioning.

Most important are, yet, the features and the impact of present macroeconomic stabilization policies, the measure of which creates incentives or generates constraints for the enterprises sector, additionaly to own internal problems. It is the path of our topic, in order to find *the external determinants for the behaviour of enterprises.*

The subject is important in the transition economics, many experts concluding that, understanding how macroeconomic policy has impacted the behaviour of enterprises is critically for the ongoing design of economic policy. "Supply response" is not necessarly an immediate jump to higher profitability or output levels, given the initial conditions of overstaffed state ownership enterprises (B. Pinto et at, 1992). By the other hand, improved enterprise performances is a keystone to any viable economic programme; productive inefficiency is widely regarded as the Achiles' heel of enterprises (J. Prasnikar et al., 1992). The achievement of efficiency along ail dimensions is a function of both ways that goes on inside the firm and as its immediate economic environment, in term of macroeconomic conditions, factor markets, national and international competition (S. Thomadakis, 1993). Otherwise, some experts arrise at the conclusion that, even when there were applied completly different stabilization and transformation policies, the drop in the performances was relatively similar, almost independent of sectors and country of location (P. Bofinger, 1993; S. Wijnbergen, 1992). The initial supply response has a strong negative impact on the performances and the speed of the transition process; conventionally policy instruments can influence this only weakly. At the level of the individual, human constraints put limitation on the speed of learning, whereas organization tend to follow routines developed in the past, the continuation of which may aggravate the supply response in an unexpectated way (W, Swaan, 1992). The direction and the magnitude of response of the enterprise sectors in the transition economies is crucial because it still accounts for the bulk of all non-agricultural employment - sustain Estrin and other experts (1993). There are critical links between macroeconomic stabilization and response of industrial enterprises in terms of fiscal, financial and external balance in these economies, with the real possibility that

macropolicies will be frustated or even counter-productive because of perverse behaviour at the microeconomic level.

After so many positions regarding the linkages between the macro and micro policies and behaviour in the transition economies, we might search some features of this linkage in the Romanian economy, both for practical and scientific reasons.

3.1. Prices policy

The liberalization of prices -both wholesale and retail prices - and the reductions of state subsidies began in 1990 and has been modified several times since, so that now we can speak about free prices for almost ail the market, the big exception being the non-competitional market (those with natural monopol or for strategic goods). The main steps in this liberalization way - important because they explain some of the market distorsions caused by the prices - were the following:

- November 1990 - starting the exerting of the right of economic units to fix the prices freely or by negotiation with the state administration bodies;
- April 1991 - introduction of certain maximum indices of the prices modification;
- July 1991 - canceling of the price ceilings and maintaining of the price control for certain subsidised products;
- November 1991 - maintaining the approval of the Ministry of Finance for the goods produced by fewer, than three producers (more than 100), notification of price changes is required (90 and, than, 30 days before) and the commercial margin is limited at 30% above wholesale costs;
- November 1992, February 1993, May 1993 -the gradual elimination of state subsidies of the consumption;
- June 28, 1993 - liberalization of prices and of commercial margins; given up of the compulsory 30 days in-advance notification of any price increase; adjustment of the price-forming system for imported goods by using the exchange rate in force at the moment the import is made.

Owing to this package of measures, only a few number of goods for population consumption and of resources used in agriculture (32) are to be negotiated under the state supervision.

The Shown steps in the prices liberalization were, generally, correct but not realy concordant with the other characteristics of the economy.

Applied in an economy with the presented inherited and earned structural features, the prices liberalization measures, in combination with the continuous depreciation of the "leu" and some fiscal measures has determined the

increasing of the inflation how has kept the most serious problem for the Romanian economy. The monthly average of inflation was 10.3% in 1991 (respectively, 12% for the food products), 9.6% in 1992 (10.2% for the same category of products) and 12.1% in 1993 (maximum being achieved by non-food products, with 12.9%).

Concerning the causes of this prices evolution and impact, there are many interesting positions. A World Bank report from March 1993 apprecied that, because of the combination between continued high rate of inflation and the ad hoc governmental price interventions, the relative prices had distorted, so that they no longer reflect domestic scarcity costs or relative prices in the international market. It is a important question, because we wait that liberalized prices have a determinant role in the increasing of allocative efficiency of the resources. M. Jackson (1993) recognises that, in the Romanian economy, took place large relative price changes, but keep some doubts about the extent to which relative price shifts have reduced or increased price distortions. Otherwise, he sustained that, for Romania, prices have further distorted by the lack of financial control and domestic competition. B. Bastida and T. Virgili (M. Lavigne, 1994) apprecied that the evolution of prices in transition economies is the result of implementation of the Monetary International Fund conditionalities and that the main cause of inflation is the productive structure of economic system.

Following the behaviour of economy as a whole, we consider that the evolution of wholesale and consumer prices has been influenced, alongside of the effects of the introduction of some reform measures, by the *inadequate behaviour of the economic agents, concerning the lack of interest in reducing the production costs.*

Thus, the analysis of production prices evolution - made in the two steps, because of the shifts in the statistical evidence: indices of wholesale prices before 1992 and indices of production prices after 1992 - put into evidence the cascade multiplier effect of fast rising of the input-branches prices in the beginning of liberalization process.

The evolution of the wholesale prices between 1989 aad 1992 shows that the energy and water branches, which assure the utilities for ail the-economy, and the branches which are situated at the beginning of the industrial tracks had the biggest increase of the prices. Even we cannot measure the change in relative prices to overall producer price index because of data lack concerning the structure of production by branches for the same months, it is normal to conclude *that the high level of prices for this input-branches have had a cascade multiplier effect under the industrial production prices in 1993.*

Otherwise, the index for production prices by industrial branches in 1993 compared with 1992 reflect this reality: the manufacturing industries had the biggest increase of prices, while the input-branches record indexes under the average by total industry:

	January 1993		November 1993	
	'92=100	Total=1	'92=100	Total=1
Total industry	158.4	1.00	397.0	1.00
Extraction industry	155.0	0.98	355.9	0.90
Electric and termal energy, gaz and water	146.1	0.92	366.8	0.92
Manufacturing industry, of which:	160.9	1.02	407.5	1.03
*food and drinks	176.5	1.11	651.7	1.64
*tobacco	168.5	1.06	904.8	2.28
*textile, leather	154.9	0.98	546.0	1.38
*equipments radio, TV	146.6	0.93	421.0	1.06
*medical, optical,precision instruments	222.4	1.40	498.8	1.26
*furniture and others	177.6	1.12	431.3	1.09

In those conditions, for the short term orientations, the industrial agents would keep into attention the input prices more than the competition prices.

Concerning the ways that Czech, Hungarian and Polish firms have responded to the changes 'in relative prices, the World Bank experts (S. Estrin, M. Schaffer, I. Shingh, 1992) would expect a positively correlated supply response, but the estimated prices - supply elasticities was statistically insignificant, meaning that firms were unresponsive to change in prices. The diversification variable and the export orientation variable were also insignificant. Supply responses are enterly driven out by demand and cost size perturbations.

3.2. Monetary policy

After the tried tight monetary policy in the first stabilization programme - applied less restrictive-, new steps in the control of money expansion, the management of the interest rate and the volume and structure of credits were designed in order to assure one of main anchors of stabilization.

In fact:

- The money expansion was stopped; broad money (M2) has increased 10,73 times between 1989 and 1993, while the nominal GDP increase 23,5 times and CPI, 52,6 times.
- The liquidity of economy achieved was almost normal; the percentage of M2 on GDP decreased from 60% in 1990 to 24% in 1993.
- The velocity of money rose very fast, from 1,67 turns is 1990 to 4,17 in 1993, because of the level of inflation.
- All the monetary indicators - which show a relative good evolution of one important parameter for the economy level - change dramatically if we take in consideration the arrears, assets blocked, which volume rose continuously.

As features of economic environment for the enterprises strategies, the following aspects are considered most important:

1. The evolution of the economic agents and households savings

a. *The slower increase, in nominal terms, of the population deposits* - only 3.4 times between 1989 and 1993 - so that in December 1993 this source for economy investment was 684.4 bil. lei. The high inflation reduced this savings to an insignificant level, 13 bil. lei constant prices October 1990. Otherwise, its percentage in total M2 has dropped 3 times, from 48.5% in 1990 to 15% in 1993.

b. Owing to the inflationary expectations, the "dolarization" phenomenon stressed, so that *the deposits of residents in convertible forex increases 331 times in 1989-1993,* arising at 1325 bil. lei in December. The most part belong to economic agents, which don't have the obligation to change the currency; the stop of escape of currency savings is a health sign for the economic environment, but it is not sure that the new regulation concerning the obligation to pay the suppliers and the banks from this deposits will not have a negative impact.

c. *The deposits of economic agents have increased only 10 times in 1989-1993, in nominal terms,* their contribution in the broad money diminishing from 53.7% in 1991 to 32.3% in 1993.

2. The evolution of volume and structure of banking (non-governmental) credit

The volume of banking credit increases only 6 times between 1989 and 1993, compared with the M2 and the inflation evolution.

The structure of credit and the evolution of components of structure stress the negative impact of this macroeconomic instrument in the real economy behaviour and situation. Thus, the short term credit have 3/4 of the total credit (64% in 1990, 77% in 1991 and 75% in 1992-1993) and a rising tendency; the medium and long term credit drop from 32.5% to 10%; the (internal) foreign currency credit jump from 3.4% in 1990 to 15% in 1993.

This structure of the credit shows the lack of perspectives at the economic agents level and explain a part of the negative impact of the credit in the industrial production evolution and in the gross fixed formation.

3. The evolution of interest rate applied by the financial institutions

The interest rate - both that given to holders for money deposits and that levied on credits granted to entrepreneurs - have increased several times. Thus, the average rate on asset operations of the commercial banks has increase from 3.81% in 1990 to 15-84% between 1-31 December 1992 for the short-run term credits and from 3.96% to 33-84% for the medium and long term credits. For the same period, the average rate on liability operations evolued from 3-5% to 13,5-65% - always less than the credit interest rate and than the inflation.

For 1993, the average interest rate of National Bank rose 3 times for credits (121.3% in December) and 2 times for deposits (38.71% is. December). Commercial banks have practiced more nearly credits-deposits interest rate:

- 45.25% in January - 80.58% in December (increase 78%) for credits;
- 35.25% - 71.5% (increase 102.9%) for deposits.

Nevertheless, the interest rate was almost always real negative (excepting 3 months in 1992), with the known concequences for the economy performances and for the depreciation of savings of economic agents and of the population. Thus, whereas in December 1992 the population's savings accounted for over 20% of the sources providing the credits needed by the national economy, in September 1993 it dropped to 12% and in December to 16%.

3.3. Fiscal and budgetary policy

This component of macroeconomic management has *direct influence* in the agents economic situation and behaviour by the nature and size of taxes (taxation degree) In one hand and by the difficulties/facilities of access at the public financial resources (subventionality degree) in other hand and *indirect influence* by its role in the management of aggregate demande, by the development of infrastructure of economy and, more generally, by the importance of fiscal constraints in the context of macroeconomic strategy. In its turn, the soundness of economy as a whole and. of industry sector particularly has a big influence in the design of budgetary policy, both in the assurance, of public budget incomes and the expenditure schedule.

The main characteristics of designed budgetary policy in the Romanian economy concern:

- The realist approach of own goals and outline, in accordance with the stage of transition, economic stabilization goals and economy possibilities. Thus, a budgetary deficit is forecasted till the finalization of the fiscal reform and of the institutional structures for revenues collection, under conditions of GDP decline.
- The correct principles of fiscal adjustment policy, regarding the equitability and productivity of tax system and the transparency of public expeditures. For the taxation level, the principle is that the most important feature is the stability of tax system, even when tax rate is higher.
- The preoccupation to maintain an equilibrated and tolerable fiscal burden of 30-35% and to modify the tax structure to stimulate savings and investments. In this respect, the following policy measures were applied: the. implementation of VAT, starting **July, I, 1993;** adjustment of tax on wages, for preparing the introduction of tax on total personal income; new regulations on profit tax, correlated with the level of social capital and own funds (45% till one million capital

social and 60% more); promotion of risk and investment premium by exemptions granted for research and development expeditures, for .modernization investments; stimulation of export by VAT taxation exemption, of agricultural production etc.

- The adjustment of the. structure and level of public expeditures, by limiting it at revenues collection level, by the gradually reduction of operating subsidies, by the gradual inclusion in budget of extra-bugetary accounts and, most important, by the reduction of current expenditures in favour of capital expenditures needed to accelerate the restructuring process.

In fact:

a) The state budget incomes was increased 16.3 times between 1990-1993 (compared with 22.3 times the nominal GDP) and its percentage on GDP decreased 9.4 percentage points (from 27.5%; to 18.1%); together with the local budget:; and assurance budget, the percentage rise at 30.1% from GDP in 1990 and 27.8% in 1993 (after 33.96% in 1992). The extrabudgetary incomes are still big in economy, so that the fiscality degree represents about 41% from GDP (1991-1992 levels).The number of extrabudgetary tax is big, also (11 in 1993, from which 4 new introduced).
b) The analyse of levels and the dynamic of taxes paid by the economic agents show, under the National Institute of Economic Research (1994), an increase of fiscality degree in economy, by the increase of incomes from taxes, excises, VAT and extrabudgetary taxes, and, consequently, the decreasing of savings capacity of economic agents.
c) The collection of state's incomes was affected by indiscipline, the financial bottleneck and the difficulties besieging the economy as a whole. The state economic agents with financial problems don't fulfill their fiscal obligations - another way for state subsidising the inefficient activities in economy.
d) The budgetary expeditures increased 18 times between 1990-1993, their percentage in GDP decreasing from 38.7% to 31.8%. From our point of view, the most important shifts regard the evolution of state subventions and the increase of special funds. Thus, the subventions and transfers rose from 31,5% in current expeditures in 1990 to 49,5% in 1991 and 59% in 1992, but decreased to 52,7% in 1993; also, their evolution as percentage in GDP paint 21,5% in 1992 but decrease to 16,5% in 1993. The special funds rose to 7,2% from strengthened budget in 1992. Also, in 1992 and 1993, more than 155 bil lei from the losses of state economic agents were taken over by the public debt.

After governmental source, the expeditures for economic actions increased in 1993 to 40.5% compared with 37% in 1992, chiefly *due* to the

increased budget, effort for capital expeditures in the field of transport, for the subway, for covering the prices and tariff differences and for assures the premius for agricultural producers.

In *the* industrial sector, there are some fields - extractive industry, chemical fertilizers, energy, military industry - subsidised, which are not scheduled for reductions. Otherwise, some measures were taken in order to limite the volume of subsidies by the restructuring of autonomus regies concerned. But, the taking over on the public debt of a part of the enterprises loss and., recently, the implication of the state in the restructuring of big enterprises with a critical financial situation (see chapter 2) are, in fact, hidden subsidies which distort emergent domestic markets.

3.4. Foreign exchange policy

The shift of exchange system became early, in February 1990, by a dual exchange rate both unified and devalued. Since than, many etape of exchange rate regulation were pursuited:

- 50% currency from gross export incomes surrendered at the official rate to State Currency Fund which financed import's of basic food and energy; at the same time, the commercial rate, established or, the interbanking market, based on auction, was over 3 times higher (November 1990);
- the current account domestic convertibility was introduced (November 1991) and the dual rate system was dropped;
- new etape of national currency devaluation; all foreign exchange accounts and receipts were required to be surrendered (January 1992):
- the right of enterprises and natural persons to keep currency cashings in proportion of 100% in the banks from Romania was introduced (May 1992);
- the controlled floating of the exchange rate according to me diminishing purchase power of the national currency and its depreciation in the international trade exchanges (later in 1992-1993).

Since the beginning, the big problems subsequent to often changed foreign exchange regime for the industrial agents (and not only) were:

- severe deficiencies in ensuring the foreign currency resources necessary for the complementary imports (for production) that, lacking the status of essential imports (for energy and raw materials), enjoy no priority in obtaining the necessary foreign currency at the official exchange rate.
- critical lack of foreign currency liquidities in the country, because of development of an uncontrolled barter system.

- the shortage of foreign exchange brought on by an awkward, which led to excess demand and a rapid depletion of foreign exchange reserves.

In fact, because the fast increase of prices and tariffs, the salaries were indexed several times (seven times between November 1992 and September 1993).

The net nominal average salary income by economy has been 101331 lei *in* December 1993, representing 310.6% against December 1992; during the whole year, the montly average salary incomes has been 61102 lei (302.9% against 1992). The bigger increase was in transport branch (340.8% in the end of the year and 280% for montly average) and in industry (315%; 307.6%).

The ratio between the yearly net salary income index and the consumer price index was 85.1% against 1992, so that the purchase power of population was diminished.

There are many aspects to analyze concerning the wages evolution and its real determinants during the transition.

The evolution of wages in an economy - and, consequently, the content of wages policy - might be strict correlated with the evolution of the labour market and output. For the Romanian economy, we would see (chapter 2) that the labour market situation shifted from excess demand to excess supply in the period 1989-1993 - especially for the industry, feature shown by the evolution of employment and jobs in this branch.

The labour demand relationship standard in market economy comprises an inverse relation between employment and the product wage and a positive relation between employment and output (Estrin, Schaffer, Singh, 1992).

The relation between employment index and wages index in the period 1989-1993 for the Romanian economy was the following:

In EMPLOYMENT INDEX - 4,959 - 0,074 in WAGE INDEX

There is an strong inverse linkage between the evolution of the two indicators (R squared = 0.99), but the impact of wages index against average number of employees index is very small (the elasticity is only -0.07).

This shows that, even if the economy moves in the right direction, is still away to the Western standard; it might be a result of the income policy intervention. M. Jackson (1993) considers "extensive wages control" one of the restrictional market behaviour in Romania. He apprecied that state-owned companies, i.e., most of those in industry, are still subjected to a complicated constraint of incomes policy.

Regarding the wage equation in the transition period, the analysis experienced by Estrin, Schaffer and Singh (1992) for the Polish economy shows that the changes in wages comes from "outsider" forces proximed by regional and industry dummies. There is some evidence for the impact of insider forces on wages, but the relationship is perverse; firms with higher changes in profits rose wages less than their apparently less successful counterparts.

For us, this conclusion is very important, because we also consider that there are many external influences in wages evolution determination at the enterprise level, the wage income policy intervention being mainly determined by the social reasons. The aspect is so important because the wages evolution have direct influence in the low-wage-cost source of competitive advantage of the firms and of the comparative advantage of the national industry.

4. STRUCTURAL ADJUSTMENT POLICIES AS FACTORS OF ENTERPRISES BEHAVIOUR

We show in the first chapter that, in the second phase of reform policy, the need of structural adjusment was taken into consideration and, consequently, some policies were designed and implemented in this respect in Romanian economy.

Concording with the emergent economics of the transition, that means the *right part in the macroeconomic management for the supply-side factors control and monitoring.*

Many experts have concluded thai the supply shocks are most important in the transitional economies than demand-side ones.

For the Romanian economy, this was proved: the study of Borensztein, Demekas and *Ostry* (1992) for the first reform period showed a *clear predominance of supply shocks in the output behaviour; our previously analyses* concerning the impact of macroeconomic parameters in production evolution *have put into evidence a big influence of other factors than macromanagement parameters (expresed by the constant of regression function)* on a hand, *and a quite small influence of each demand-side factor considered,* on other hand.

Trying to offers methods for distinguishing whether the macroeconomic shock associated with transition originated on the demand or in the cost side, on a hand, and between the separate impacts on firm behaviour of commercialization (first phase of transition) and privatization (second phase), on another hand, Estrin and Hare (1992) produced some interesting "propositions":

- in the first phase of transition, the initial shock increases the number of non-viable and loss-making firms and reduces output; if demand shocks predominate, profits will be increased for successful surviving firms: If cost factors predominate, they will be reduced.
- in the second phase of transition... the overall effects of privatization and of establishment of effective corporate governance are: the efficiency level at which firms are viable Is reduced; output increase for small firms but decreases for big ones; the profitability of all firms increase, because of changes in firms' objectives and of decline in their costs.

We consider that Romanian economy is in "commercialisation phase" under this envision; the profitability of state-enterprise sector evolued from 4.1% in 1991 to 2.4% in 1993 - a additional reason to appreciate thai the supply shocks have predominated in the economic results evolution.

Our goals being the discovering of economic environment features induced by applied economic policies, we consider useful to do, before the

analysis of Romanian economy steps in structural adjustment field, a review of key problems, in order to assure the necessary references.

4.1. Key problems for structural adjustment issues

a. The approach of structural reform means not only strict adherence to a strategic course, but also constant adaptation in hazards and to unexpected developments, due to the immense need for art adjustment of attitudes and microeconomic structures (CCEET, 1992).

b. The effects of exogenous demand and supply shocks (Portes, 1991): the overall world economic slowdown, the collapse of CMEA trade, price shocks, convertible currency settlement etc.;

c. Supply shocks, considered common to all transitional economies (Bofinger, 1993): excess-employment; inclearly defined property rights; the slowly process to create effective system of principal-agent relations (system of corporate governance); management shock; banking system problems; reduced speed of changes in relative prices, in adjustment of the capital stock and of the labour force; downward shift of the production function.

d. Adjustment, costs, raised by deep-rooted problems in both capital and labour markets (option value of waiting -for domestic and foreign direct investments; the low labour mobility necessary for economic restructuring);

e. Misjudged sequencing and other policy errors (Portes, 1991: Nuti, 1993): too much attention paid to macroeconomic instruments, less emphasis on the necessary changes in corporate control and the financial environment for state firms, slow progress of essential reform steps, government mismanagement of the state sector etc.

f. Structural inertia, disagreement over the sequencing of demonopolisation and associated restructuring of industry, domestic liberalization (free prices), trade liberalization and privatization (Nuti, 1993; Portes, 1991). There are many positions concerning the priority of the measures of the reform package: Newbery (1991) - deconcentration; Sachs (1991), Grosfeld and Hare (1991) -privatization; Charemza, Hrncir, Kiacek (1991) - demonopolization; Nuti (1993) - antimonopoiy actions, liquidation and bankruptcy discipline, financial restructuring of enterprises and banks etc

g. Mechanisms of corporate control by regulation, essential to eliminate tutelage and. ensure the enterprise real autonomy if In the short run the authorities cannot change industrial structure.

h. The existence of obstacles to industrial restructuring: financial weakness and. delay in building an efficient financial system; inadequate incentive structure to restructure enterprise before privatization; distortions of industrial structure in value added terms (the, negative value added of many

Industrial branches and the questions of what to do with these); the difficulties to make distinctions between short and long run viability, illiquidity and insolvancy of the firms, to apply a bankruptcy legislation; lack of art inter-enterprise network infrastructure; the slow marketization of the labour market; scarce human resource to manage industrial restructuring: barriers to exports.

i. The necessity to promote s complementary set of instruments and objectives to the policy of privatization of state companies (which can be applied in long time) which will bring about improvement in their efficiency and national/international competitivity. Ownership transfer from the public to private sector offers a necessary but not a sufficient condition for efficient performance in a competitive environment. Additional requirements are considered: the supply of management skills; the quality of informations; the quality and timeliness of "capital market discipline"; the efficiency of the legal environment (Thomadakis, 1992). CCEET (1992) concluded also, for the Polish economy, that privatization will not necessarily solve all the problems of industry; at a minimum, all firms need outside help in the form of training and advisory services. Privatization is proving to be a long, drawn-out process; so, the Government must decide how to deal with both viable and non-viable state-owned enterprises in the interim.

j. The trade liberalization (Portes, 1991), the greater exposure of domestic firms to foreign trade activities as a mean of generating competition and learning superior technics of management and marketing (Prasnikar et al., 1992), the paths of european integration (Lavigne, 1994) etc; There are positions (Nowak, 1992) that the policy of "opening up to the world" is exaggerated when the economy has not prepared for such a general liberalization.

The review might be continuated, but the presented one is, in our view, sufficient to generate a conclusion: in the structural *adjustment field - and, subsequently, policy -there are some common problems for all the transitional economies, but the solutions are only in the general terms the same: privatization (with or without restructuring); economic and industrial structure shifting; state-owned enterprises reform; competition-al environment. The outline, sequencing, speed and instruments of implementation are particularized for each countries in transition, because the supply-side policies are designed and appfyed under the real economy features, difficult to change in short run.*

Brada, Singh and Torok (1993) note that structural change problem have three dimensions intercorreled: an industrial, a regional and an enterprise dimension. Macrostructural change will have more and more an average character with fewer direct implications for the transformation of an industry on the firms that are part of it. *Enterprise behaviour and reaction to the crisis will therefore be conditional upon the development of the given industry, of the region and the type of enterprise.*

Being entirely agree with this finding, we would, complete that, in its turn, *enterprises behaviour and reaction are determined both by external and internal environment factors, which create opportunities or restrictions for the firms' evolution*.

In this respect, we will analyze the steps in the structural adjustment in the Romanian economy - taking into consideration the "list of topic' problems" and the impact of such policies in the economic environment for the enterprises possible behaviour.

4.2. Reform of the enterprise and the development of private sector

A. Enterprise reform

The response of enterprises of the tight macroeconomic policies and of the more and more deeply lack of working capital was the generalization of arrears against budget, banks and state-suppliers. The volume of arrears rose continuous - in spite of measures of global or selective compensation - from cca. 100 billions lei in 1990 to about 4000 billions in 1993.

Some of the factors of this phenomen were shown in the analysis of impact of macroeconomic policies; from *the* state sector side, there are, also, several causes of increasing arriers and financial blockage, the most important being the fact that enterprises with primary unsolvability continued to operate. In the conditions of excessive horizontal integration of Romanian industry (see chapter 1), this fact has a cascade multiplier effect under a big part of economic system.

Otherwise, the arrears come only in the state sector commercial relations, in the relations of state enterprises with state-banking system and for the fiscal obligations.

In fact, the arrears are used as cheap source of ad-hoc credit in financing ail activities of enterprises, including unprofitable ones. Thus, the nominal value of the finite products stocks existing at the producers during 1993 was 8.4% by the value of the deliveries to domestic end-users and in export in the end of the year. But the most part of industrial managers investigated evaluated as normal the stocks of finite products; only 1/4 appreciate that it exceeded the necessary for the production and delivery programme.

The exacerbation of inter-enterprises arrears in the state sector is the direct and immediate response to the reducing supply and increasing prices of the credit. Nuti (1993) appreciated that governments of transitional economies have undertaken active policies which account for the further promotion of state enterprises inertia. Cross subsidization within the state enterprise sector has continued in practice, through monetary policies. We agree for the Romanian state sector functioning in the former reform stage; the measures of global

compensation of debts between enterprises, the taking over on the public debt of a big part of their bad loans were, in fact, governmental intervention in the enterprise sector functioning which delayed the microeconomic restructuring, respectively, the fell of unviable enterprises or activities.

Since the second part of 1993, some measures were taken in order so improve the financial discipline of economic agents:

1. *Legislative measures,* by raising the daily penalties for delayed payment, by practicing penalty interest to non-performing credits or taxes bearing on the salary fund, till the enterprises liquidation for the incapacity of payment.

- The law promoted - Law 76/1992 modified - assure, in fact, the legislative framework for enterprises liquidation even in absence of a special law for banraptkcy. In the last part of 1993, Ministry of Finance and National Bank of Romania declared in payment incapacity more than 20 state enterprises which had great res-taat debts. State Ownership Fund initiated liquidation procedures for 14 state owned companies.

2. Restructuring and/or liquidation of enterprises with primarely unsolvability liable to cause chain blockages. Separation from the bank system of non-viable enterprises with primary unsolvability.

The experiment of separation from the banking system of a limited number of big loss-makers will be presented later, the selection was made by the financial non-performance size.

From our topic approach, the main question concerns the viability of enterprise restructuring solution or. financial criteria, by the way of supervising of all enterprise financial operation. Some aspects related to the size of tasks and the capacity to cover it, the prisoners' dilemma situation for the institution involved, the quality of current profits as guide to future profit opportunity, the distortions and difficulties of bankruptcy procedures applying and so ones might be taken into account.

We consider that the forced state enterprises restructuring on financial criteria might be applied only in an urgency regime, as i short term draft for the crisis situation; mainly, it does not mean the own enterprise movement and reorganization based on the market economy principles.

3. The introduction of *the management contract* in the majority state capital enterprises and in the regies autonomes, in order to increase responsability and improve the management.

4. The unrolling by State Onwership Fund and Private Onwership Funds of *preparatory actions for the introduction of a new form of property rights excising in the companies management.*

This means *the shift of corporate governance system* for the majority state-capital companies; after the international experts opinion (Brada, 1.990; Corbett, 1992 and others) the correct design of this system and" its effectiveness has a major impact in the enterprise sector performances.

Regarding the reform enterprise problem - which becomes to be considered "the core economic problem in Eastern Europe" (Wijnbergen, 1992) - and the experience of others transitional economies *m* this respect, some aspects might, be dissented.

a. With changes in ownership perspective, managers and workers alike have even' incentives to decapitalize their enterprise and increase debts, which prevents straight privatization through auctioning (Wijnbergen, 1992).

b. The necessity to address the enterprises debt problem and bank recapitalization jointly (advocated by Wijnbergen several times -1992; 1994).

The banks are the SOE's major non-governmental creditor; is better if they can take the lead in initiating restructuring and the design of a new and viable capital structure at the enterprise level. Wetherwise, the banks have in important role to play in corporate governance of the firms - even in the countries with a strong equity market - because they are the main source of borth working and investment capital. Transferring control of this process *in* a governmental agency (hospital agency, in the expert expression) stigmatizes the enterprises and diminishes this market value.

c. The perverse and often negative impact on the economy as a whole of the currently bankruptcy procedures underway in a weak market environment (negative externality - appreciate Abel and Gatsion, 1993; a destructive, unnecessarily and extremist laissez faire - in the Wijnbergen view, 1994). Argues for this opinion:

- The limited role of current companies performances in the evaluation of development perspectives; most of the enterprises losses may well have been due to the distorted incentives rather than to bad management or outright insolvency.
- The very limited capacity of the court system in Eastern Europe and delay introduced in the productive capacity using.
- The losses induced for the economy on the whole by the mechanical application of the bankruptcy procedures without the appropriate macroenvironment. Abel and Gatsion have demonstrated, with the Hungarian experience, that a firm may be forced into liquidation even though reorganization is economically a more efficient option, for it and for the economy, because of lack of capital market, the almost complet absence of demand for enterprise assets and of banks* inability to forgive loans.

We would wish to add to these problems (not complet yet) one that we consider to be very important and under the Government authority to solve: *the collective disadvantages created for the whole national productive sector by the nature and quality of the infrastructure, the R-D development, the quality and adequance of educational process etc.*

B. Promotion and protection of competition

The necessity of an effective competition economic environment is largely recognized in all transitional economies. For the Romanian economy,

the principle promoted in the reform program for this goal *is* the freedom of transactions, ensured by the regulation of following issues:

a) *The unfair competition;* a clarely definition of anfair practices and the legal penalties for those was promoted.
b) Legal drafts concerning *the settlement, administration and exploitation of state monopolies* (see above).
c) c *The regulation of public procurement regime,* in order to allow the competition between potential suppliers of goods and services for the governmental institutions and to ensure the free access of all economic agents.
d) *The continuous reduction of the absolute dominance of state sector in the economy,* by the concerned measures of structural adjustment policies.
e) *The controlling of economic concentration and of the abuse of dominant position on the market,* by a Law on protection of competition, which bill was forwarded to the Parliament.

In fact, for the Romanian economy, the problem of competition on the domestic market is a very serious one, which the legislative and institutional regulation don't solve, being a structural one.

The inherited organizational structure in industry was domined by the large and very large firms, especially in machine building, wood working, metallurgy, oil refining, chimicals - which led to inertia increase and narrow the domestic market competition. In 1989, in manufacturing industry, within enterprises with more than 3000 employees (about 20% from total number of enterprises) were concentred 60% from branch employment. As a consequence of corporatization enterprises process and of the natural (spontaneous) restructuring actions at the companies level, a deconcentration process emerges, but its speed and intensity are yet reduced compared with the necessary one. The still high concentration of industrial production made the creation of a competitive climate in the domestic market very difficult

M. Jackson (1993) appreciated that, for the Romanian economy, "the competition, when it comes, is likely to be a process depending on privatization and the role of foreign investors".

We would add to these realy source for the Romanian competitional market -which may be achieved in time - the potential competition assured by a liberal commercial policy.

The admission of Romania as an associate to the European Economic Community, the GATT, EU, USA and collateral trade agreements have a big influence in the rapide adjustment of the commercial policy to the needs of a market economy.

The analysis of LICOS team (Jackson, Biesbrouck, 1993) for the EC coverage ratios versus Romanian import barriers before the EC-Romania Accord from May 1993 and our analysis after the implementation of new regulation show that the access of competitors by the import way is free after the European standards (and too free, after the domestic producers advise).

There are, instead, many non-tarrifar barriers to potential competition of the import by the special feature of own development level of the markets and the high distortions of existing ones. Industrial structure, monopoly degree, ownership situation, financial problems, prices evolution and import duties (but before the implementation of actually Accord with European Communities) are the disturbing factors on Romanian export and import considered by the LICOS team. The degree of distortion induced by each factors and the intensity of influence (noted: * = medium distortion; ** = high distortion) are presented in the following table:

NACE	Group	Structure	Monopoly	Ownership	Fin. probl.	Prices	Import duties
0	1	2	3	4	5	6	7
21	Metal ores	*	**	**		**	
22	Metals	**	**	**	**	**	
23	Building materials			*			
24	Mineral products			*			
25	Chemicals	**	*	**	**	**	
31	Metal products	**	**	**	**	**	
32	Mech. engineering	**	*	**	**	**	*
33	Electrical devices	*	**	**	**	*	
34	Electr. engineering	*	**	**	**	**	*
35	Motor vehicles	**	*	**	**	**	*
36	Other trans. means	*	**	**	*	**	*
37	Instruments	*	*	*	*	*	*
41-2	Food/tobacco						**
43	Textiles						*
44	Leather goods						**
45	Footwear/clothing						**
46	Furniture						*
47	Paper products		*	*		**	
48	Rubber/plastics	*	**	**			

We might concluded that, in Romanian economy, the market competition will be effective only after the successfully implementation of a coherent and more aggressive structural adjustment package of policies, able to speed up the restructuring process in all its dimensions.

For the economic agent's side, the taken measures and the imminent regulation of the economic concentration and of the market behaviour represent aspects which must be considered carefully in the strategy and policies design and implementation.

C. Development of small and medium-size enterprises

In this field were initiated many actions in order *to* ensure the institutional and organizational framework able to stimulate the private initiative development (chapter 2).

We would appreciate that, owing to the increase of the political stabilization in the country and to institutional shifts, the development of private-business sector was faster than of the other sectors.

The data recording the private sector, evolution in the Romanian economy are the following:

a. The private sector has contributed by about 30% to the formation of gross domestic product in 1993, compared with 26% is 1992.

b. The type and number of private economic agents was the following in the end of last year compared to the beginning of the year:

	December 31, 1992	December 31, 1993
**Trading companies		
with private capital	199902	308795
**Own-account operators	196306	215345
-family associations	67385	73028
-independent persons	128921	142317

c. According the NCS source, of the total employees in the economy, 838 thousand (13%) are working in the private and mixed sector. If all the categories of employees are taken into consideration, the evolution of the percentage of private sector in the employed population (the end of the year) was the following, after the National Commission for Forecasting source:

	1991	1992	1993
Total employed population	100	100	100
I. Total employees	69.4	63.4	62.6
-private sector	2.5	4.4	6.4
II.Other categories of employees	30.6	36.6	37.4
-employers and associates	3.8	5.7	5.9
-own account operators	22.3	25.3	25.4
-family operators, non-wage earners	4.5	5.6	6.1

d. The volume of investment has been higher especially in the private sector in the last year, including those for housing constructions to the population. The percentage of the investment of the private sector in total has increased front 15.6%. in 1992 to 20% in 1993. Also, its contribution of the total construction- erection works increased with a high rate, from 5.7% in 1992 to 7% in 1993 (128.4%).

e. Private economic agents of foreign trade activity have carried on exports in convertible currencies of 1232.5 millions dollars in 1993 (2.7% increase) and imports of 1547 millions dollars (24% decrease). The share of private economic agents in the export-import activity has been over 27%.

f. By the branches, the private sector represents about 80% in agriculture and over 50% in trade and services, where the requirement of capital and investment is lower. The evolution of private sector penetration in the commodities and commercial services sales was presented (chapter 2).

g. The level of *coverage the current assets by own sources has evotued faster in the private sector,* from 15.2% in 1991 (compared with 25.1% at the national economy level) to 34.7% at the midle of 1993 (30.5% for the whole economy).

We consider very important this capitalization phenomenon, which reflects in the same time a reaction to the credit policy and a strenthening of private sector, its sources for a most dynamic development than whole enonomy.

h. *The profitability of private sector was three times higher than the average of the economy and more than four times higher than those of state sector;* it evolued from 16% in 1991 to 11.3% at the end of 1992 and 12.7% at the end of 1993.

We may note the dynamism, the fast evolution to the productive activities and the good economic and financial performances of private sector. The implementation of Programme for the small and medium enterprises development, the deroulment of PHARE programmes for stimulating this sector, the functioning of institutional system presented for sustaining the specific needs of private sector create good prereq-uirements for its strethening and to increase its impact in the structure, performance and general features of the national economy.

For the state economic agents side, the development and promissing evolution of the private sector might have a positive impact by the demonstration effects, by the domestic market increase and by the shifts imposed in the general environment features in the market functionment.

4.3. Privatization of state owned commercial companies

The first reform stage means the preparation of the privatization process conditions, by the creation of institutional system, by the conversion of the most part of state enterprises into commercial companies with share capital (about 53% of the total value of state turnover), by the establishment of general guidelines and procedures for privatization of the State Onwership Fund holding by salesof share or assets.

Only few privatization actions take place, like sales of assets and pilot privatization by saie of share. Thus, a total of 6822 assets (defined as non-core

activities which are organized and able to operate independently) from more than 500 commercial companies have been identified for sale and about 2500 sold. A total of 22 companies were sold in the pilot programme for privatization by share. Also, 85 commercial companies v/ere privatizated according to the MEBO standard method.

In fact, the privatization of state owned commercial companies began only in 1993, with a reduced speed. In the industry field, only .24 commercial companies belonging to the Ministry of Industry and 15 under the Ministry of Agriculture and Food have been privatived. The process is more advanced in tourism and trade.

Another lines of action were the setting up of joint ventures with foreign natural or legal persons and of mixt capital commercial companies with autochthonous partners.

Thus, the number of mixt companies in the industry field was in 1993 the following:

- total: 184 commercial companies, 53% foreign capital;
- oil refining and chimistry: 35, 55%;
- textiles and leather: 15, 49%;
- machine building: 30, 53%;
- electrical and electronics: 56, 65%;
- building materials: 13, 52%;
- woodworking; 25, 35%;
- metallurgy: 4, 54%;
- mining and geology: 3, 59%;
- energy: 3, 51%.

According to the data of the Romanian Agency for Development, at the end of 1993 the total volume of foreign investments in Romania have represented 760.5 million dollars, with 42.6% more than at the beginning of the year. The number of mixed companies with foreign participation was 29134, increasing by 41% against the level recorded at the end of last year. The over 1 million dollars investments (69% from Total) indicates prioritary orientation to industrial activities (88.2%), respectively, extractive industry (17.6%), machine buildings (18.6%), electrotechnical and electronics industry (10.8%), light industry (9.5%) and food industry (31.7%).

We might appreciate that the process of desetatisation of commercial companies by the various way is at the beggming and the most effective way followed was the intervention of the foreign capital.

There were several aspects that rendered the selling of commercial, companies more difficult:

a. The lack of Romanian private capital to buy "shares: the devaluation of householders' savings and the increasing use of own capital for current assets coverage in the private sector owing the expensive credits reduced the capita! disponibility.

This is one of the reasons to promote the privatization method MEBO, which comprises facilities for Romanian people, especially credit ones: lower interest, long-term return, grace period.

We consider that, in the conditions of strong financial constraints in the whole economy, the MEBO standard method is not the most available, owing to the reduced capital apport in order to permit economic recovery of the enterprises activity. The aspect is more critical for the enterprises equipment producers, with a long production-cycle and with delayed recuperation of the expenditures, which needs big financial resources for sustaining the production program.

b. The difficulties of evaluating the enterprises, the nominal capital, the assets and shares and the shortage of competent personnel.

We are see before the emergent stage of capital market creation, the preregulation stage of qualified experts formation etc.; additionally, the regulation don't assure the necessary skill in this field.

Also, the lack of ability to use shares and to exercise the shareholders' rights is a reasons for slow pace of privatization by shares.

c. The size of a most part of industrial companies and their critical financial situation, well-known by the potential investors. The delay in the restructuring by reorganization of these geant enterprises make the privatization perspectives very unclearly.

Also, the lack of information’s about the state enterprises evolution, performances, strategies etc. is an important cause of in attractiveness for privatization of most enterprises.

In this respect, the efforts for enterprises preparation for privatization are, rather, small and the popularization of privatization opportunities, methods, advantage etc., insufficient in the conditions of low business capability and ability of the householders and economic agents.

Concerning the way to privatize, Demougin and Sinn (1992) develop a risk-theoretic competitive auction model as alternative to cash sales model. This is a "participation contract" model where the state, instead of receiving a cash payment retains a sleeping fraction ownership in the firm which entities it to receive a certain percentage of all future profit distribution. This participation contract in effect obliges the state to use its cash-sales revenue to provide the firm with an equity endowment in exchange for ownership shares, so that the investors' funds are free for restructuring and investment. Additionally, it reduces the risk aversion of the private investors, the state being the only risk consolidating mechanism available in the transitional economies.

An interesting problem is these put by J. Corbett (1991), regarding the necessary linkage between the financial system design and the structure of industry. It is towards the creation of control groups with product market competition than both financial and industrial reform should be directed. Concerning the formation of control groups, she considers thai the model

chosen by the majority of transitional economies is not adequate: the UK/US - style system, with the development of stock market and the participation of a large segment of population in the privatization process does not assure the necessary help in management and financing. The author proposed at Hast European countries to choose the insider control system (by enterprises and banks representatives) of Germany and Japan instead of outsider system, with dispersed shareholders.

4.4. Industry restructuring

The restructuring programme promoted in economy - largely presented in other own paper - is built as a two-way process, the dismantlement of inefficient capacities and production units from industry and the construction of a new industrial structure.

The projected state involving in deruling of this process concerns an indirect way, by macroeconomic policies, in the branches and fields of activity where the market is the only efficient regulator and a direct involving in the case of strategic fields.

In this respect, it was designed and implemented an **Emergency Adjustment** Programme for industry, in order to assure a fast decrease of the relative consumption of energy and raw materials, of material expeditures per value added unit in industrial branches concerned. For the medium term, a **Structural Adjustment** Programme for the improvement of the structure of industrial **production,** the increase of productivity and of participation in the international economic exchanges of Romanian industry was projected.

The implementation of EAP, combined with the effect of faster increase of input-branches prices in-the first reform program (especially, for the energy and other import-dependent products) have determined *the reduction of energy-intensivity of economy as a whole and of industry.* The cutting down of specific consumption of energy and the evolution of energy intensiveness for the industry was evalued by National Commission for Forecasting at the following figures:

	1991	1992	1993
1. Cutting down of specific consumption of energy, calculated for (annual rate):			
-industrial production		-0.7	-3.1
-GDP of industry		0.7	-2.7
2. Energy intensiveness (thou.t.conventional fuel/bil.lei GDP real terms)	15.5	15.6	15.1

In the view to a sectorial restructuring of industry, a large action was started to design the outlines for each branches evolution and, most important, to evaluate their perspectives in the market competition conditions. Also, the economic-financial evaluation of state economic agents situation was initiated, on the basis of a framework methodology of analysis diagnosis.

Another action initiated in the EAP implementation view concerns *the reorganization of regies autonomes sector, a field owned entirety by state and local administration and whose privatization prospects are uncertain enough.*

Thus, there were promoted the a*s* which margin clearly the scope for which the economic *units* remmied uder this status - exploit a natural monopoly, achieve essential goods and services for the defence or national safety, are of public Interest -and establishing the functioning ways close the market economy conditions.

Second, some new regulation was promoted in order to impose profitability conditions of regies autonomes activities, by: the fiscal system alignment to that one of companies; the shift of incomes and expeditures budget of national interest regies into annexes of state budget, which must be approved by the Parliament; the promotion of investment projects based on public audit.

Third, the reorganizing actions promoted in order to separate all economic activities which can be better realised in a competitional system. There were detached from the regies autonomes structure activities reorganised in more than 100 companies which can be submitted on to privatization.

The core problem of Industry restructuring concerns the state enterprises with a critical financial situation but which are considered strategic important for the whole economy because of position in the industrial or economic chains, the production profile or the role in the regional employment (usually, very large, very labour-intensive and very regionally concentrated enterprises).

The current legislative framework does not offer the possibility of the Government direct intervention in the state owned companies administration (see the in-stitutional framework in this field - chapter 2), so that a true deadlock appeared regarding the concrete ways for the settlement of troubled companies problems.

In this respect and envisaging also the demonstration effect, has been adopted a Governmental decision regarding *the establishment of a special supervising regime for 30 state enterprises with a critical financial situation.* The 30 companies were selected from metallurgy, chemicals and machine building branches, which were named by Mc Kinsey consultants as the most loss-making and negative multiplier effects in the whole economy.

The financial supervising regime consisted, mainly, in the advising of aii economic and financial operations of the enterprise by a permanent supervising committee named by banks, Ministry of Finance and State Onwership Fund. The committee advises the economic-financial recovery plan

made by the enterprise and the purposed financing sources (usually, guaranteed banking credits and, in few cases, the SOF funds). The actions promoted in the recovery programmes of those enterprises - important to be presented because of possibility to generalize them -regard:

- generating positive cash-flow by saling available assets and stocks without movement and by improving the quality of technological management of remained ones.
- the establishing of activity volume for each production capacity by a product-byproduct analysis of base market.
- promoting of bussines plans, of quality assurance programmes, of costs watching and control programmes; promotion of brand strategies and organization of the profit centers.
- marketing activities and distribution network development, reorganisation of services.
- managers training, employment adjustment accordingto production volume.
- promotion of a proper policy of price modelling.
- recapitalization, depending on performances obtained through the application of putting on commercial bases programme.
- renegotiation of banking credit schedule, in the same time with the improvement of own treasury operation.

After this supervising action, 27 enterprises from the 30 ones have recovered their economic-financial situation and 3 have rested to be liquidate.

In present, the tasks concerning the fast restructuring of the state enterprises with critical financial situation concern the *Restructuring Agency - as Government representative - and SOF.*

It is too soon to wait some results; generally speaking, the substitution of the market mechanisms by administrative skills is not a good macromanagement outline, especially in the emergent stage of market mechanisms functioning.

The risks generated for the economy by the applied solution for the restructuring of the very large, very labour-intensive and very regional concentrated state enterprises are, at minimum:

- Delay caused in the privatization process because the concerned enterprises lost their attractively for investors. Otherwise, the declared intention to find strategic investitors - available for the multinational corporations, which may be not interested in quick earnings - it is not more possible to try in the case of special regime of these enterprises.
- Through the sources of the Restructuring Agency budget, the state companies may accede to the public funds. This decreases the financial restructuring actions effects on the reinforcement of the financial discipline of enterprises.
- The delay of the operating adaptation for large enterprises to market economy conditions due to the hopes generated concerning the solving the financial problems by the continuing public support.

5. REALITIES OF ECONOMIC ENVIRONMENT FEATURES IN TRANSITION AND THEIR IMPACT ON MARKET-ORIENTED-BEHAVIOUR OF THE ENTERPRISES

Previously analyses have shown the main shifts and trends in the evolution of each components of economic policy, both stabilization policies and structural adjustment policies in a step-by-step approach.

It is the time to conclude these analyses; consequently of our goals, both the findings for the economic environment features, as "inputs" for the economic agents' strategies design and the linkages with industrial output evolution, considered the sum of results of industrial agents behaviour in the given conditions will be the core of this conclusions-chapter.

5.1. First reform policies and their impact in the economic agents environment 'and behaviour

A. Reform policies characteristics: system reform and book-solutions for the stabilization of economy as a whole; demand-side policies., with the interest rate and exchange rate as anchores.

B. Real economy characteristics, caused by the inherited and transition specific distorting supply-side factors:

- the rigidity of economic and, especially, industrial structures, with a high technological degree of integration and highly concentrated, with art excessively branch structure, energy- and material-intensive, which does not react upon macroeconomic management parameters of a state-regulator because the unchanged state-ownership predominance, that assures the entirely coverage of the funds need for the regies autonomous and, practically, for the corporatizated big enterprises "with a critical financial situation and a great importance for national economy".
- the structural nature of the hugh gap between consumption and available resources, for which the demand-side policies don't have fast solutions in the lack of functioning of market mechanisms and structures.
- the lack of international specialization, how limits the export possibilities and, thus, the ways to assure the foreign currency to cover import needs.
- the emerging steady of labor force market, the formal and unimportant role of foreign currency official market, the lack of capital market, the misfunctioning of financial-banking system etc.
- the consumption propensity of the householders in the conditions of inflationary expectations.

- the lack of confidence of foreign investors in political and economic national environment stabilization.
- the inadequate management of the patrimony of economic enterprises, the low capitalization of resources, the consumption growth in the conditions of production deeply fall without the reduction of labour force used, the tendency to cover the wage rising by the price growth, the devitalization process of enterprises etc.

C. The impact under real economy of first reform steps might be characterized as very disturbing *asking more than the economic system can give; the reform means a shock for which economic agents were not prepared, like regulatory framework organizational and managerial requirements.*

In those conditions, the outcomes of package of macroeconomic policies promoted in the first reform stage have been others than expecting. Additionally, new negative economic phenomena took place:

- the occurring of a strong financial blockage due to increase of inter-enterprises arrears, solution found by the state-sector firms to avoid the expensive and limited credit;
- the consuming of foreign currency reserves for vital imports, because of the delay of foreign financing; the limited- time measure of integral confiscation of the hard, currency earned by economic agents from export has born the "dolarization" phenomenon in economy and the uncontrolled barter in foreign trade;
- the growing budgetary subsidies for raw materials import and to support the preferential credit lines, which bora the state-help expectations at the state economic agents level;
- the sensible growth of production costs and, consequently, of producer and consumer prices in conditions of a still emergent climate of competition;
- the vicious spiral salaries - prices, without linkage with the labour productivity evolution;
- the accumulation of a significant foreign debt to cover the growing disequilibrium in the balance of foreign payments.

In short, the deeply discrepancy between the supply-side determinants of real economy situation and the demand-side policies promoted in the first phase of the economic reform in the Romanian economy stressed the negative effects of CMEA and internal market drop in the economic agents evolution as behaviour and outcomes.

5.2. New reform steps; features and implication under economy' performances

A. General features:

- The enlargement of the reform policy with the structural adjustment policies, as a necessary package of supply- side policies - not yet

enough stressed and coherent with the stabilization policies (demand-side ones).

- The emphasis for institutional system construction and more less for the coherence in its functioning, in, its integration with the real economy system.
- The stressing of restrictive character of the monetary and budgetary policies, in tie same time with the continuous liberalization of the prices, exchange rate and commercial policies.
- The emergent steady of structural policies implementation, with problems in content design, in institutional framework functioning and in enterprises sector reactions.

B. Main features of components of the reform policy

B.1. System reform and, the regulatory framework:

- The almost complete regulation of banking and insurance system and the promotion of special restructuring and privatization program for this system.
- The organization of a new institution in the capital market, namely, state treasury in order to manage the state financial resources.
- The setting up of brokerage companies, the regulation of non-exchange transactions and of circulation of commercial papers, in the same time with the creation of an institutional system of credit granting for private entrepreneurs.
- The regulation and almost complet organization of the labour market, the existing problems in this field being functional ones.
- The promotion of some institutional and organizational measures for the market of goods and services (the creation of Commodities Exchange, of institutions for goods quality control etc.).
- The assurance of institutional prerequirements for the privatization framework functioning and the organization of the state enterprises system of governance.
- The creation of a special institutional framework for the restructuring of big loss-makers state enterprises and of regies autonomes.

B.2. Stabilization policies:

- The almost complet liberalization of prices on competitional market, in the same time with the large size of regulated non-competitional market and with the non-significant change of economic and industrial structure.
- The control of commercial banking system credits supply and prices by the official discount rate promoted by the National Bank, in the sa-

me time with the liberalization of interest rate for the non-banking customers.

- The control of budgetary deficit by the adjustment of tax system structure and the shift of taxation degree and by the adjustment of public expenditures structure and level.
- The controlled floating of the exchange rate, according to the diminishing purchase power of the national currency and its depreciation in the international trade exchanges.
- The control of average wage increase in the state-owned enterprises, by correlation with the labour productivity evolution and with the working time; the normed indexation of salaries correlated with the increase of prices and tariffs.

B.3. Structural adjustment policies

- The more and more restrictive penalties for the financial indiscipline of economic agents, from the managers' salary taxation till the enterprises liquidation for the incapacity of payment.
- The regulation of management contract, both for majority state owned commercial companies and for regies autonomes.
- The regulation of settlement, administration and exploitation of state monopoly and, subsequently, the restructuring of activity fields of the enterprises in non-competitional market regime.
- The improvement of institutional and organizational framework for the stimulation of private sector development, additionally of the incentives system promoted by fiscal policy.
- The continuous efforts for preparation of the privatization process conditions - from the institutional dedied system and from the enterprises side - simultaneous with the privatization of the small and medium-sized enterprises by the standard MEBO method and with the setting up of joint ventures companies with foreign natural or legal persons and of mixt-capital companies with autochthonous private partners.
- The emphasis in the restructuring of state enterprises with a critical financial situation but with a strategic importance for the economy, by the way of special treatment of enterprises with primarily unsolvability for a reduced sample first (30 enterprises with a supervising financial regime) and for almost all big loss-makers from economy in the second phase (by the Restructuring Agency).

C. The mixed effects - positive and negative, direct or indirect - of package of policies applied in economy.

The impact of each component in the economic environment will be shown in the next paragraphs; now, a general view of economy' results evolution during the implementation of presented policies is intended.

Thus, we might appreciate the stop of economic performances dropping; it is too early to predict the economic recover, all the more so as the previsions of National Commission for Forecasting sends to a L-form curve evolution of the main economic indicators.

The evolution of the most significant indicators in the period of shown policies implementation and the forecasted evolution for this year are the following:

	1992	1993	1994 esteems
1. GDP annual rate (%)	-13.6	1.0	1.5
2. GDP by industry (%)	-16.0	0.6	1.1
3. % of industry in GDP	44.7	44.9	45.6
4. Ind. production annual rate(%)	-21.9	1.0	2.0
of which:			
- extractive industry			1.2
- manufacturing industry			2.1
- energy industry			3.7
5. % of industry in domestic energy consumption	63.0	63.1	62.0
6. Domestic total demand, %changes	-12.0	-0.7	0.2
7. Export goods-services, % changes	8.0	0.3	7.0
8. Import goods-services, % changes	11.4	-4.0	-0.9
9. Gross capital formation rate (%)	31.0	31.4	29.3
10. Gross fixed capital formation(%)	14.8	14.4	13.4
11. National savings rate (%)	23.4	26.1	25.9
12. Rate of unemployment (%)	8.4	10.2	11.2

The realist estimation of MCF of the main economic indicators at the economy and industry level for the 1994 allows as the conclusion that, the economy as a whole is in a moment of *which the economic recovery may be conceived, by the necessary corrections in the economic policies priorities and sequencing.*

5.3. Features of economic environment induced by the reform policies promoted

To establish a competitive environment, which creates the entrepreneurial and employment opportunities necessary to offset the high costs of stabilization and restructuring is one of the most important targets of the reform package of policies, even if it is not explicit formuled.

In this respect, a draft of resulting features of economic environment on which economic agents may develop their (waited) strategic behaviour is considered very useful. The main aspects put into evidence by our analysis are considered the following:

a. The incomplet steady of the setting up of the basic market functioning institutions and. the limited capabilities of the existing ones; the first characteristic concerns especially the capital market and the second, the labour market and the goods-services market

b. The lack of organisational, functional and operational, capability on the category of administration institutions which "might ensure the effectiveness of macroeconomic policies, instruments and leviers.

c. The difficult functioning of the specialized institutional framework that was setting up for applied the structural adjustment policies, especially, regarding the property structure shifts and the industrial restructuring.

d. The decapitalization of banks through the inflation and of the rising of actives blocked in the inter-agents relations of payment, by arrears; owing to this phenomenon, the disponibilities for the investments financing are poor and the structure of credit, no proper with the real economy priorities.

e. The bad functioning and integration in whole banking system of Savings Bank, with effects on the using of the deposits of the population to increase the resources for investment credits.

f. The misfunctionings of commercial banks in the operating ways, which breeds the financial problems for the economic agents, especially for the emergent private sector.

g. The relatively autonomous behaviour of the banking system against the economy's priorities, especially, concerning the stimulation of investment activity, the sustaining of long- term crediting for the great privatization, the imposing of financial discipline at the enterprises level and the financial restructuring of the economic sector.

h. The presence in banks' portfolio of a large volume of bad credits.

i. Specific enterprises managerial attitudes marked by insufficient knowledge concerning the principles of operation of a modern financial and banking system, as well as lack of practical experience in the field.

j. The insufficient degree of labour mobility, owing to the professional formation and a higher inertia of aged people to copy with professional retraining, the inertial behaviour of employees and employers in the state-owned enterprises and the slow pace of change of the economy's productive capacity.

k. The more and more big difference between the structure of job suppliers and those of available work force, for which the efforts to professional reconverting or retraining are, yet, insufficient.

l. The relatively difficult conditions to operate of the labour market, under the special conditions created after the weakness of the first governmental authority in front of the claims of workers (the low working week, no strictly preserve of the legislation in this respect, the strong position of the trade union in the process of establishing the drafts of normative documents etc.) and of the evolution of supply and demand of work force, both under the own factors influence and the unbalance and dysfunctions from other market impact.

m. The lack of motivation, knowledge and of the practice to operate with the cost-pushing solutions at the state-owned enterprises level, which accepts easy the increasing of labour costs even if they loose one of the few existent competitive advantage.

n. Even the supply behaviour was improved in the last year, there is no direct linkage between its structural movements and those of the demand structural changes; i.e., the demand to: food goods increases significant but the production of this industry and domestic supply decreases.

o. The aggregate supply and demand are not yet stabilized, because of the continuing change in the relative and absolute prices and of the not yet well-known determinants of every ones.

p. The growing share of the private sector in the domestic market of goods and services, even its influence in the structural changes of the market is not so evident yet.

r. The reduced share of the intellectual services in the demand structure, even this ability is poor in the economic agents organization structure (marketing, consulting, business survey, C-D, engineering etc.); we appreciate that there is a tendency to keep this activity inside despite of its inefficiency and weak quality, not really be-cause of judgment in the terms of transactional costs but for justify the existing employment.

Otherwise, the lack of managerial capacity for finding and understanding the medium and long-run tendencies *in market* movements and for strategic behaviour, combined with the lack of knowledge *in* ownership control and of motivation in the management of predominant state-owned enterprises are the determinants of day-by-day decision at firms level.

5.4. Significance of stabilization policies for the industry and economic agents outcomes

Macroeconomic circumstances concern all the economy, but industry is probably most affected, if only because it has the greatest number and proportion of state firms. The blockage of adjustment mechanisms is reflected in a very serious deterioration in the situation of many industrial firms. The expedients which they are tempted to use in order to survive simply spread the disease. In its turn, the crisis among state industrial firms has unfavorable repercussions on the budget situation, on the base of tax system etc.

For these reasons, we have had more attention on the macroeconomic circumstances created by the applied stabilization policies. They represent, also, features of economic environment; the splitting is made only to stress the importance of findings in this respect

A. Impact of prices policy

Using the quarterly data series prepared by Centre for Co- operation with European Economies in Transition (CCEET), we tryed to find the impact of increasing of consumer prices under the industrial production evolution.

The results of statistical determinations were the following:

(quarterly index, 1991-1993, 1989 = 100)

Factors considered for the quarterly INDUSTRIAL PRODUCTION INDEX	Constants	Elasticities	R - squared
1	2	3	4
1. ln CONSUMER PRICES INDEX	4,5367	-0,093	0,4585
2. ln CPI, ln WAGES INDEX	4,3154		0,4836
– CPI		-0,3677	
– WAGES		0,3190	
3. ln CPI, ln WAGES, ln MONEY SUPPLY	4,9217		0,6526
– CPI		0,0428	
– WAGES		0,0712	
– MONEY SUPPLY		-0,2966	
4. ln CPI, ln WAGES, ln MONEY SUPPLY, ln INTEREST RATE	5,5416		0,9281
– CPI		0,3024	
– WAGES		-0,1608	
– MONEY SUPPLY		-0,2322	
– INTEREST RATE		-0,1731	
1	2	3	4
5. ln CPI, ln WAGES, ln MONEY SUPPLY, ln INTEREST RATE, ln EXCHANGE RATE	5,4150		0,9501
– CPI		0,4066	
– WAGES		-0,1967	
– MONEY SUPPLY		-0,0980	
– INTEREST RATE		-0,1215	
– EXCHANGE RATE		-0,1982	
6. ln CPI, ln MONEY SUPPLY	4,9815		0,6514
– CPI		0,1087	
– MONEY SUPPLY		-0,3036	
7. ln CPI, ln MONEY SUPPLY, ln INTEREST RATE	5,3943		0,9225
– CPI		0,1522	
– MONEY SUPPLY		-0,2189	
– INTEREST RATE		-0,1680	
8. ln CPI, ln MONEY SUPPLY, ln INTEREST RATE, ln EXCHANGE RATE	5,2457		0,9418
– CPI		0,2179	
– MONEY SUPPLY		-0,0912	
– INTEREST RATE		-0,1189	
– EXCHANGE RATE		0,1845	

Taken as a single independent factor, CPI has not a significant influence on the industrial production index, explaining only 46% from all industrial production fail, with a reduced negative elasticity (-0.09).

Studied in combination with wages, the elasticity of production index to inflation rises to (-0.37), in counterpart with the positive elasticity again wages (o.32); the two variable don't explain much more the production evolution (R squared = 0.48); If the money supply variable is taken in consideration, the share of explained variation rises to 65%, the negative elasticity of production to this variable being so evident that the elasticity against inflation becomes positive. The conclusion is the same if all variables are considered together (money supply, interest rate, exchange rate).

If the analysis is made using the annual index of consumers prices and production prices, the negative elasticity of production index to CPI is more evident (R squared = 0.94), but it becomes positive If PPI is taken into consideration, because of strong negative elasticity of industrial production to producer prices.

The production prices (without commodity turnover tax / value added tax) *evolution seems to be influenced significant the, industrial production index, in a negative sense.*

Taken together, CPI and PPI explain more than 97% from the evolution of industrial production, after the results of regression analysis; the conclusion might be considered only qualitative, because of the small number of observations (the rupture of the production prices series made impossible the using of quarterly data for this indicator). But the result suits to expectation, because these two prices Index sums the impact of ail the economic variables.

Regarding the impact of the production prices under the industrial production, we consider that is the result of the shifts in the relative prices structure and, especially, of the bigger increasing of the production prices in the branches which assure input for the industry.

In the integrated industrial structure, the impact of relative production prices changing will rest strong till the restructuring process is implemented. The import of industrial goods have not many chances to influence this linkages in a short term, because the domestic prices are still lower than the international market prices.

The steady of price system reform and of its functioning as market-mechanism has impacted the economic agents situation by:

(i) The deeply fall of some categories of demand under the impact of inflation and the strong competition of import goods in some products market.

The level of domestic total demand was 75% compared with 1989, of the population consumption 80% and of the gross fixed capital formation only 41%.

(ii) The shifts in the production function of the enterprises, in the level and structure of costs, owing to the faster increase of the domestic input prices in the first period of prices liberalization and its cascade multiplier effect for all market prices, the continuous increase of import prices as effect of devaluation of "leu" and the evolution of nominal wages correlated with inflation.

(iii) The difference between the rising of consumer and the producer prices put into evidence for the Romanian economy, but manifested also in the other transitional economies, creates for enterprises a possibility to support more labour force than necessary - adapted behaviour of the state-owned firms which delay the market-functioning of enterprises sector by searching of productivity and competitive advantage paths.

The fast increase of consumer and producer prices in the Romanian economy during and after the liberalization process, in spite of actions of restrictive monetary, budgetary and income policies stresses the necessity to operate some shifts in the "composition" and the priorities in the macromanagement tools and actions, in order to create a sound economic environment for the market-behaviour of the enterprises.

For the enterprises part, the existent environment, without real constraints from the prices mechanism seems to be advantageous, at ieast is the short run; it is a wrong understanding and the strategies built by this appearing environment-opportunity have not chances. The sales of commodities and commercial services arc dominated by private sector (56%, respectively, 52%), which behaviour is profit-maximizing and, thus, will create quickly constraints for the prices of producer goods enterprises.

B. Impact of monetary policy

The impact OK money supply evolution considered as quarterly index from CCEET series under the industrial production is enough significant statistic even if is taken as a single independent factor (R squared = 0.60; elasticity coefficient = --0.15). In correlation with other macroeconomic variables (wages, consumer prices index, interest rate, exchange rate) its contribution to the total explanation of variance of industrial production index rises and the elasticity of industrial production index to this variable is always negative:

Factors considered for INDUSTRIAL PRODUCTION INDEX	Constants	Elasticities	R-squared
1. ln MONEY SUPPLY (MS)	4,8233	-0,1536	0.6001
2. ln MS, ln INTEREST RATE	5,1369		0,8249
– MONEY SUPPLY		-0,0237	
– INTEREST RATE		-0,1507	
3. ln MS, ln INTEREST RATE, ln EXCHANGE RATE	5,2955		0,8388
– MONEY SUPPLY		-0,1532	
– INTEREST RATE		-0,1852	
– EXCHANGE RATE		0,1126	
4. ln INTEREST RATE, ln EXCHANGE RATE	5,1176		0,8210
– INTEREST RATE		-0,1581	
– EXCHANGE RATE		- 0091	

The conclusion is evident: by the control of money supply evolution, correlated with other macroeconomic parameters - optimum, with wages. interest rate and exchange rate -, the output of industy might he influenced in a positive sens. The stop of money supply increase would be one of the main factors to generate favorable prerequirements for the industry economic recovery.

Regarding the influence of real savings (economic agents and households) in the industrial production evolution, the analysis shows a strong direct correlation be, tween the annual index of the two indicators: R squared = 0.85 and the coefficient of elasticity = 0.44.

We could say, in this case also, that if the macromanagement arrives to influence positively (he evolution of savings of economic agents and of the population, in real terms, a favorable reaction of industry output can be anticipated. It is clear, also, that tea", savings evolution is one of the macromanagement parameters which might be used in the indirect control of industry results.

The available date are not sufficient to put into evidence the sens and nature of linkage between industrial production monthly evolution and the volume of banking credit. *We think that this linkage is very important in order to clarify the macroeconomic parameters which realy might be used in the assurance of a sound economic environment for the enterprises.* The difficult access to the credit resources and their high cost are, usually, claimed than the most important factors for the bad financial situation of the economic agents.

For the industry output, the evolution of interest rate in the period 1989-1993 has had a clear negative influence, the coefficient of elasticity being -0.17 in the unifactorial regression, with an enough high degree of statistical significance (R squared = 0.82).

But the interest rate does not function alone in the economic environment; for this, it was analyzed together with other macroeconomic factors. In combination with wages, money supply, consumer prices, exchange rate, the correlation between the interest rate and industrial output is always negative, the coefficients of elasticity being almost the same (-0.12; -0.16).

Even in this conditions of clear negative effect of interest rate against industrial production evolution, we consider that the official discount rate analyzed is not the most significant macroeconomic parameter of monetary policy for the economic agents strategies; thus, the interest rate of commercial banks credits might create opportunities or (most probably) constraints which must be take into consideration.

C. Impact of budgetary policy

The features added by fiscal and budgetary policy in the economic environment for the economic agents are:

- *the relative high taxation level, affecting not only the own resources of enterprises for investment and recovery, but also the costs level;*
- *the relative few opportunities created by public investment programme; the enterprises might consider in their strategies design, the fiscal opportunities for export, for joint-venture companies, for some categories of employed using etc.*
- *the advantages created by budgetary policy for a growing behaviour, for investment and modernisation actions.*

D. Impact of exchange rate policy

Concerning the influence of exchange rate evolution (from 12 lei/dollar in 1989 to 1140 lei/dollar on average in December 1993) under industrial output fall, the analysis of data from previous tables (points A and B) shows an inverse correlation between the two indicators when the exchange rate is taken alone (R squared = 0.65; elasticity = -0.11) or in combination with wages, CPI, money supply, interest rate. The correlation became positive when exchange rate is studied only in combination with the parameters of monetary policy (money supply and interest rale). If we take into consideration the simple correlation coefficient between exchange rate and other macroeconomic parameters of stabilization policy, there appear interesting things. Thus, the exchange rate evolution is direct and quite strong correlated with industrial production index (correlation coefficient = 0.56) and less direct correled with wages evolution (0.17); an inverse correlation appears in relation with CPI (-0.54), with money supply (-0.68) and with interest rate (-0.67). Or, K. Janecek (M. Lavigne, 1994) shows that, for Czech economy, an indisputable comparative advantage - in contrast with other transitional economies - was the low level of exchange rate and its strong correlation with the wages level.

Nevertheless, *the industrial agents might* consider some important aspects from the observation of exchange rate policy:

- The direct impact of exchange depreciation in the input branches price evolution combined with the decontrol of prices; energy-using sectors and sectors depending on imported raw materials are the most exposed of this negative influence.
- The impact of exchange rate evolution, together with the prices evolution, on the own import costs and their impact in the production costs; the aspect became more important by the increase of degree of competition in the market.
- The advantage to export in the conditions of continuous national currency depreciation expectations and the necessity to increase the competitiveness of enterprises in the international market. The rising in material and energy costs makes it harder for firms to compete in export market or against competitive imposts. The most important, for the Romanian industrial producers, would be the 'non-price

competitiveness", assured by the change of firm's product mix and product quality. Because the quality and mix of a firm's product cannot be altered quickly, import liberalization has probably contributed, in the short run, to the financial insolvency of a large number of Romanian enterprises.

- The inverse correlation between the exchange rate evolution and the soundness of national economy, especially, of the purchase power of national currency.
- The necessity to exploit fully the competitive advantage of very low wage costs and so transform this transitional weakness into a source of capital accumulation for future development.

E. Impact of wage incomes policy

Generally speaking, there are many external influences in wages evolution determination at the enterprise level. It is a critical aspect to be studied in the second part of our paper, because the wages evolution have direct influence in the low wage-cost source of competitive advantage of the firms end of the comparative advantage of the national industry.

Otherwise, the results of correlation analyst between industrial output fall and wages evolution are others than our expectations.

PART II

ENDOGENOUS FACTORS FOR ENTERPRISES-BEHAVIOUR IN REFORM PERIOD

One of the shadow-conclusion of the analyses made for Romanian economy in the first part of our paper is the fact that the speed of economic transformation is strongly determined by the microeconomic components adjustment - both at the enterprises sector level and inside enterprises - under the economic environment pressures.

At this level, there are many problems to be observed; in our view, the most important are the following:

1. *To understood the key-problems of the industrial enterprises and their causes, in order to be able to forecast in a realistic way the chances of radical shifts, the nature and speed of changing.*

In our view, an expansion of industrial production might come as aggregate effects of the recovery of individual industrial firms, so that is important to understood if industrial firms become paralized by the uncertainty and unable to react or if they react in a inertial/conjunctural way under the environmental constraints.

Because of the low speed of the desetatization process, our attention will be focalized in the industrial state-enterprises sector, being particularly interested in:

- *the abilities/constraints/incentives to cost-cutting tendencies and measures, especially concerning employment, wages, material and energy inputs.*
- *the abilities/constraints/incentives to absorb the environment shocks, especially in demand, product markets, credit cost and supply, fiscal regulations.*
- *the abilities/constraints/incentives to search for new suppliers and customers, to manage market and technology dimensions of the firms.*
- *the abilities/knowledge to manage the shifts.*

Tushman and Romanelli's research (1985) suggests that successful frame-breaking change is characterized by the leaders' involving in planning and implementing the changes and by the executive attention to overcoming internal resistance to change. We are sure that in transitional economies more fundamentally changes are required,

2. *To distinguish between short run output adjustment tendencies under the pression of external and internal forces and the long run ones.*

It seems that in all transition, economies, in the first stage the enterprises adjustment has been limited to reducing production so that a deep depression take place; the long run adjustment is periclited because of scarcity of capital accumulation. Generally speaking, if short term and long term adjustment are in contradiction, immense losses can emerge.

3. To use the "lessons" gleaned through the favorable and unfavorable experiences of other countries in management and organization of SOEs, in general, and in shifting, in special

At the beginning of transition period for the Romanian economy, Brada appreciate (1991) that state ownership in the industrial sector will continue to be at least an important form of ownership for many years to come, so that the experience of others regarding the SOEs are very useful.

In this respect, we wish to follow the other experts research efforts in microeconomics of transformation needed to complement the macromanagement of reform and management (Pinto, Belka, Krajewski, 1992; Brada, Singh, Torok, 1993; Brada, King, Chia Ying Ma, 1993; Estrin, Schaffer, Sing, 1992 and many others) and the necessary strategic ways in governance of industrial firms (following the team coordinated by I. Sereghyova, 1994) in order to recover their growth (at minimum, to survive).

Otherwise, the realist design of minimal paths of the enterprises strategic actions in order to survive in transition period impose the understanding and consideration of enterprise internal factors, direct responsible for the well-known perverse response of the firms to the macromanagement constraints and incentives.

6. KEY PROBLEMS OF THE ENTERPRISES

6.1. Features of the production function

A. Excess employment

Many experts in traditional economics appreciate this inherited and difficult to change feature as the most important one in the state sector enterprises.

If we consider the level of labour productivity in Romanian enterprises by comparation with the western level (put into evidence many times even *in* the former regime), the difference between the speed of fall in industrial production and the employment reduction and the evaluation of Romanian Ministry of Industries concerning the overemployment for each industrial fields., we are obliged to situate also this problem in the top-priority.

The compactions made for five industries - basic industrial chemicals, man-made fibres, electric motors, wood furniture and knitwear - by W.S. Atkins International in a PHARE assistance programme for the Romanian Ministry of Industries *show that average employment per European company is between 5-20% of the Romanian companies and the average sales per employee between 5-20 times higher in all considered branches. Also, the actual value added per employee in European companies was very muck higher than in Romanian ones - much more even than the difference in wages.*

The conclusion is that Romanian companies lost most of their Sow labour cost advantage by overmanning.

The inherited level of excess employment does not change much in the reform period, in spite of structural change in industrial output due to the deep fall of production in some manufacturing branches, especially in the investment good producers ones.

Thus, if we compare the increase or decrease of percentage of each branches in industrial production and in industrial employment, we may observe the big difference between the fall of manufacturing share in production (-6.9 percentage, points) and the decrease of share in employment (-2.4 p.p.).

The aspect is more stressed in food industry, leather goods industry, transport equipment, electronic - electrotechnical products:

	Percentage of shift between 1990-1993 in:	
	employment	production structure
Extraction industry	+ 1.3	+ 2.2
Energy industry	+ 1.1	+ 4.7
Manufacturing industry, of which:	- 2.4	- 6.9
- Food and drinks	+ 0.8	- 0.1
- Textile and textile products	- 1.4	- 1.9
- Fabrics and leather goods	+ 0.8	- 1.2
- Wood working	+ 0.1	+ 0.5
- Crude petroleum processing	+ 0.4	+ 2.2
- Chimicals, synthetic fibres	+ 0.4	+ 0.8
- Rubber, plastics processing	- 0.1	- 0.2
- Metallurgy	- 0.1	+ 0.6
- Metal products, equipments	- 2.2	- 1.6
- Computers and birotics	-	- 2.8
- Electric machines, appliances	- 0.2	- 0.4
- Radio-Tv, communication equip.	- 0.2	- 0.3
- Scientific instruments	- 0.4	- 0.6
- Road means of transport	- 0.1	- 0.3
- Other means of transport	- 0.3	- 0.7
- Furniture and others	+ 0.2	+ 0.4

None the less, the most part of answers of managers in industrial fields on the first trimester of this year concerning the labour force situation show the tendency to keep it (57% of the interviewed managers from the manufacturing; the proportion is bigger in food and drinks field, tobacco, textile, clothing, leather goods, house electronic equipments, medical and optical instruments, furniture, equipments for investment, transport means, oil processing, nonmetal products) in the conditions The study of World Bank team in Hungarian industry (Brada el al., 1993) stresses the formal and informal political and social barriers to laying off workers and shut- ting down workplaces, particularly in *the* case of firms the operate in small towns. In the previously chapters we shown that, for the Romanian industry, the restructuring of loss-maker enterprises situated in regions without alternatives for the industrial employment is considered with precaution. Also, all sectorial strategies approved by the Government must promote solutions for the laved off workers in terms of professional reconversion, alternative workplaces etc., so that may be considered a governmental pressure or expectation that state-owned firms would do their part for solving the problem of open unemployment.

In the other hand, the tax for overemployment is not really a problem for state enterprises, because they have still the possibility to take in costs and, respectively, prices all these influences.

Otherwise, this analysis might be linked with those of labour cost influence against the enterprises efficiency and competitiveness, on one hand, and with the possibilities of enterprises to do shifts in the production function by investments, R-D and innovation for products and technologies.

B. Obsolete and unflexible technical capital

The problem was shown more times in our paper (being also a inherited feature of Romanian industry) and stressed as direct consequence of tight monetary and budgetary policies.

Thus, the investment process has had a deep fall in the Romanian economy in the first reform period (see chapter 2), the level achieved in 1993 (2200 bill, lei, respectively, 0.8% against 1992 under comparable conditions of prices) being not enough significant for economic recovery or for sustaining the restructuring-adjustment targets.

Otherwise, some important production capacities have been put into operation in energy sector, metallurgy, chemical and petrochemical sector, food stuff and telecommunication,

In our opinion, yet, for the state sector of industry the most difficult problem is those of existing productive capacities, not. of new ones. We think that particularly difficult is:

- to evaluate realist the technological level of existing capacities under the competitive market standards for the products quality and the inputs consumption.
- to take radical decisions for obsolete and inefficient productive capacities; the experience, of "spontaneous restructuring" by closing entirely or partially plaits or capacities shows that the "conservation" of existing capacities may require funds more than the reconstruction.
- to design clear industrial policy in order to sustain the formation of national model of industrial specialisation in the perspective of European integration.

In the selected sample of industrial branches, the ratio of net fixed assets/gross fixed assets are confusing, too high for be taken into consideration as a indices of a high rate of investment over a long period and a nigh rent placement ratio. Far 1991, the figures about 45% suggest ageing assets, most nearly a general appreciation for the technological level of Romanian industry, for 1992, the figures show the effect of wrong operation of fixed assets revaluation, which are compared (probably) with unrevaluated depreciation and gross fixed assets.

Otherwise, in this field many distortions were induced by the unclear regulations of the depreciation and of the revaluation of the fixed assets, with

negative consequences for the privatization preparation of the enterprises and, also, for the evaluation of profitability and efficiency.

The conclusion is sustained also by the figures concerning the proportion of the annual depreciation in gross fixed assets, which drop to less than half of 1991 level - too small for sustaining the assets replacement needed by Romanian enterprises.

In the conditions of difficulties to obtain long term credits for financing investment projects needed both for the product-mix shift and technology improvement, the depreciation does not help too much the enterprises; also, the amortization fund don't function yet as a financial policy instrument at the enterprise level.

In a whole, *we might appreciate that the industrial state enterprises have had some inertial shift of the production function by the increasing of labour force contribution, because of the inertial behaviour of the enterprises on the labour force side and of the blockage of capitalization phenomenon, due to multiple objective and subjective causes, inclusive macromanagement mistakes.*

A way to change the situation of productive assets of the enterprises was created by the regulation of possibilities to sale or lease a part of the unnecessary ones; we have see that the scale of selling or leasing assets was limited, inclusive because of overevaluation of book values of the assets (in excess against of market value) and because of reduced demand.

The problem of shifts in the production function at the enterprises level might be considered, also, together with other complementary and integrated ones:

- behavioral rigidities of the state enterprises management;
- reluctance to innovate and risk-aversion:
- the necessity of a new design of technical and technological broads of the majority industrial enterprises, especially of the big integrated manufacturing companies.

6.2. Efficiency and competitiveness problems

For this side, the perceptions and evaluations are very diversified. In the Romanian economy, a study made by the Ministry of Industries experts, based on Porter' model, tends to appreciate enough easy thess problems, finding that about 90% from total Romanian industrial companies studied (1101 companies from 167 industrial subsectors) have high attractiveness for potential investors and 54% are competitive.

Contrary at these opinions, a study coordinated by Hughes and Hare, based in domestic resources cost analysis put into evidence the existence of many fields which operate at the negative added value, conclusion which concord with the empirical analysis of industry performances in 1990-1992.

A study of Estrin, Schaffer and Singh (1992) put into evidence a "paper profit" or a "paper capital gains" in the Czech, Hungarian and Polish enterprises due of their movement to a higher price level following the purchases of materials; it is not a normal correspondence between profit level and the liquidity or cash flow of the firms. Also, they put into evidence the negative impact of the increase of unit labour costs and amortization deduction in the profit evolution.

For the Romanian economy, the analysis of empirical data concerning the added value evolution in industry shows that in the last year it increase 1.8% against 1992, more than production (1.3%) and intermediary consumption (1.1%). The increase of added value in industry was higher than of total economy (1.1%) but lower than of agriculture (14%)$_s$ communications (37%), services, administration and banks. On the whole, yet, the contribution of industry in total added value (40.4% in 1993) is lower than its participation in productive consumption *(57,6%)* and in production (50.3%), as a prove of material-intensity of industry, enough strong yet in 1993.

Some more analytical exercises put into evidence interesting things about the "quality" of added value and the efficiency of resources consumption in industry. Thus, the following indicators are derivate from the data-base of the five branches, considered more significant from our approach side:

	Chemical	Fibres	Motors	Fture	Knitwear
1. VA/Sales (%)	31	37	46	45	5
2. VA/Capital employed (%)	25	17	27	59	46
3. VA/Gross fixed assets(%)	43	16	34	42	54
4. VA/(Empl.cost+Deprec+Int)	140	120	140	113	141
5. (VA-Empl)/Capital empl.(%)	9	7	14	11	18
6. VA/Energy (%)	153	480	1639	796	1332
7. Employment cost/VA (%)	40	46	50	72	60

Using this derived indicators promoted by Atkins International, we may appreciate that the higher percentage of added value in production don't means high efficiency and profitability if the structure of added value is dominated by the employment costs (which represent more than 50% from added, value in three branches).

Indeed, the rapport between added value and the sum of employment *costs,* depreciation and interest depassed a few the unit; with a realist depreciation (now it is less than 2% from sales), the rapport become less than 1 (100%) and the conclusion is that industrial branches don't cover their consumption of labour and capital.

Using this indicator of domestic resource yield for competitiveness evaluation (after the proposition of the same consulting company) as substitute for domestic resources cost (the usually competitiveness indicator for the transitional economies), the problem of efficiency or productivity of resources using in national economy become the top-priority problem. For the branches where the ratio of added value/(labour plus capital) is less than unit, the serious question of keeping or replacing local production appears.

If the employment costs are ignored (see indicator 5), the non-labour added value represents only about 10% from total resources employed, stressing the conclusion on industrial companies inefficiency.

All these aspects would be taken into consideration at the macromanagement level, otherwise both national and imported resources are wasted and the economy loses continuously in the international competition.

The aspects arc identically important for the enterprise level, because of determinant role of added value structure in capital accumulation, respectively, in the product-mix, technology or reorganization investments.

For appreciate the industry competitiveness, the analysis of export performances and especially, in the EC markets, considered strategic ones - and the specialisation degree are particularly important.

On the whole, the Romanian export increased from 4286 millions dollars in 1992 to 4500 mil. dollars in 1993. With these figures, the ratio of export on GDP grow from 6.9% in 1.990-1992 to 7.1%, lower than 1989 level (8%). Also, the coverage rate evolued from 115% in 1989 to 80.4% in 1991 and 76.1% in 1993.

The access to word markets improvement after the association agreements with EC and the trade agreement with USA concerning The Most Favored Nation Status for Romania have facilities some changing in export orientation; in 1993, 64,5% from Romanian export was oriented to European countries (of which, 38.4% EEC and 4.8% AELS).

We can note, also, some shifts in export structure:

- the increase of contribution in export supply of textiles, from 10.6% in 1992 to 15.6% in 1993;
- the fall of share of machines, electric and transport equipments, from 21.2% to 19.6%;
- the increase of common metals and metal goods in export supply from 17.1 % to 21%;
- the reduction of mineral and chemical products export, from 23% to 19.7%.
- the marginal contribution of curing export of total, its volume decreasing from 4330 millions rubles in 1989 to 11 mil. rubles in 1993.

The most important aspect, in export performances and evolution, concerns the measure of which reflect a national model of specialisation,

respectively, of national comparative advantages. The question is particularly important for search the right direction in industrial policy - as part of structural adjustment policy - and for the enterprises level strategic orientations (but here it must be considered also the sources of own competitive advantages).

After the National Institute of Economic Research experts opinions, we must con-sidere that *there are some encouraging tendencies for the real national comparative advantages manifestation.*

Thus, in Romanian export to EC, has increased the contribution of labour-intensive industries, from 27% to 42%, in the same time with the diminishing of material-intensive industries contribution (from 48% to 27%). The study considers that Romania have a incontestable comparative advantage in production and export of Industrial products with low-labour costs.

We consider that it is necessary first to see what are the tendencies in evolution of this field of comparative advantage in the industry branches and at the level of industrial agents, which consume about 90% from the export supply in our country. Second, it is necessary to see what happened in others low-wage intensive countries, because the competition generated for the strategic markets of EC.

In labour-intensive sectors, competition from less developed market economies threatens to prevent the fully exploiting of competitive advantage of very low costs. The degree of competition from Low-Wage Countries is appreciated by CCEET (1992) in combination with the factor intensity features. The conclusions of this study in the respect of linkage between factor intensity and the degree of competition from low- wage countries are very useful for our approach:

- important forward linkages or a relatively high share of skilled labour can protect against low wage competition.
- high capital intensity does not protect against competition from low wage countries in all cases; industrial integration or availability of natural resources play an important role.
- high R-D intensity does not offer absolute protection either, if the technology transfer is easy and the fabrication not too complex.

In this realist and more complete approach of the problem, we might considered the fact that, *even the Romanian economy has a high qualified labour force, it has also obsolete capital; the consequence is a very low total factor productivity, as we have demonstrated in previously paragraphs.*

In a market economy, the qualification of labour cannot compensate the inade-quancy of the capital stock. It is difficult, in such conditions, to appreciate a comparative advantage only with a factor relative good situation. Additionally, we are not sure than Romania could mentain, even for a medium period, the advantage of low wages (we will pay attention at this aspect in the firm tendencies analysis).

In his study concerning the Romanian export to EC, Jackson (1993) has demonstrated that, both in 1991 and 1992, Romania's good performing exports often fall in medium and highly protected groups in the EC - which represents another very important problem for the exploiting of comparative advantage of national industries. The export share (1991-1992) of each group are:

- high coverage, high protection 37.2 - 44.0%
- high coverage, medium protection 20.5 - 20.0%
- high coverage, low protection 32.6 - 22.8%

More than 60% of Romanian exports were in commodities areas that are labour intensive in the EC. The coverage ratio for Romanian trade is positively correlated with commodities which are labour intensive in EC and negatively correlated with commodities that in EC are skilled labour intensive, R-D intensive and capital intensive. Romania appears to overcome EC trade barriers with commodities that are labour and, to a lesser extent, energy intensive.

All the shown aspects lead to the conclusion that the paths of national industry comparative advantage might be built by the improvement of ail factors productivity (on the basis of a equilibium in the quality and quantity of labour and capital factors) and by creating incentives for a more selective export supply.

6.3. Financial problems

In the present stage of their evolution, the most direct problem of the industrial firms is the lack of financial resources, not only for developing projects but also for the day- by-day activities.

The situation is the same for all transitional economies. Studying the Hungarian firm situation, Brada and others (1993) note that, if firms wish to expand their operation in response *to* market developments, they have few difficulties in obtaining the needed labour, plant and equipment, but considerable, if not insurmountable difficulties in obtaining the necessary long-term finance for new capital or the short term credits needed to meet increase working capital requirements. Firms that have inherited large amounts of long-term debt would be particularly handicapped.

For the Romanian industrial agents, the main financial problems concern:

a. The shortage of own funds, derived from profit, sales or leasing of assets, increase of capital by sales of shares or auctions, operations on the emergent financial market; interest for the deposits etc.

We shown that the rate of profitability in state sector was reduced and the degree of taxation enough high for the known conditions of this period. After the NIER and NCF sources, the level of coverage of current assets by own sources was 25.1% in 1991 at the economy level, 21.3% in 1992 and 21% in 1993. The capital inflow was 79%, composed from commercial credit (55.5%) and bank credit (23.5%).

b. The reluctance of companies to borrow in the conditions of shown monetary policy and of the perceptions of negative impact of cost credits in the profitably of enterprises and, also, in the liquidity situation.

The difficulties to obtain credits *in* the -conditions of shortage of credit supply and the more and more costs of credit made *g*ood-performing firms reluctant to borrow; usually, they are not actively also seek low cost foreign credits (Pinto et al., 1992) because of difficulties to obtain governmental or banking guarantees, of exchange risk and of strict requirements of foreign lenders in own evaluation of projects.

c. The weakness on liquidity and the no risk-taken behaviour of the companies, which causes difficulties in relation with the customers and suppliers.

Even the firms without serious financial problems have a reduced level of liquidity: otherwise, the existent cash funds are used prioritary for the wages payment.

The anticipation of the liquidity bottleneeck and the measures taken to forestall the accumulation of interemerprises arrears induce the reluctance of firms to sale without payment assurance or to buy from state suppliers with a delay of payment. This may diminish in a significant measure the size of domestic market, a big part of customers being in a bad situation concerning the liquidity indicators and the capacity of rapid cash payment.

In the present the enterprises have many financial problems. Under the managers opinion, the main factors which affected the productive activity were, in the first quarter of 1994:

- the financial difficulties generated by the lack of liquidity and the restrictions in access to banking credits (42%);
- the shortcoming of internal and external demand (18-10%)
- the deficit of raw materials (14%).

We think that, is fact, the shortcoming of interna! demand would be bigger if the enterprises ask the immediate payment for their products. The other side of this as-sumption is that state enterprises keep a big part of domestic market because of scarcity of state customers in working capital. Also, the deficit of raw materials means the lack of financial resources - in national currency or in foreign currency - to buy them.

The negative impact of the weak liquidity is more stressed in the state sector commercial relationships with private sector, which work on cash payment or barter conditions. The problem becomes critical for the import of production products, others than those considered essentially (for which the foreign funds are assured by state as priority).

For better understand the financial problems in Romanian state enterprises, we will analyze some indicators for the five industrial branches in a medium situation:

		Chem.	Fibres	Motors	F'ture	Knitwear
		1	2	3	4	5
1.Long Term Loans /	1991	23.0	5.3	7.1	13.7	8.3
Capital Employed (%)	1992	0.9	0.1	1.5	4.3	3.0
2.Total Loans /	1991	28.2	9.3	22.7	23.3	17.1
Capital Employed (%)	1992	3.9	5.5	10.7	15.8	11.1
3.Total Loans /	1991	26.6	9.3	22.9	17.5	10.5
Sales (%)	1992	8.1	15.2	18.2	18.4	12.2
		1	2	3	4	5
4.Interest / Total	1991	0.3	2.0	8.9	15.1	96.0
Loans (%)	1992	46.7	28.2	28.6	29.8	31.1
5.Interest/Operating	1991	1.0	0.8	15.1	10.4	88.5
Cash Flow (%)	1992	25.1	27.1	29.0	73.4	4.1
6.Debitors / Sales	1991	5.2	19.0	11.5	12.4	10.9
(days of sales)	1992	7.8	11.3	14.0	12.9	17.2
7.Creditors / Sales	1991	49.4	42.8	92.6	46.8	40.3
(days of sales)	1992	147.4	126.9	133.9	119.4	82.0
8.CurrentAssets/Current	1991	3.9	3.4	2.0	3.5	2.8
Liabilities (ratio)	1992	1.2	1.2	1.5	1.1	1.5
9.Current Assets Less	1991	0.1	0.4	0.3	0.4	0.3
Stock / CL (ratio)	1992	0.1	0.1	0.2	0.1	0.2
10.OperatingCashFlow-	1991	8.9	23.9	5.1	25.4	11.4
Interest/Sales (%)	1992	15.0	15.8	17.9	7.5	16.5

We may note that the overall level of loans in these branches is not really a problem, being around 10-20% of sales. Compared with total capital employed, the percentage of loans does not rose significant; *otherwise, the percentage of long term loans is reduced, which explains* the lack of investment and the slow evolution of performances indicators.

Branches don't appear to be in a difficult financial position. In spite of this, the operating cash flows are reduced, representing only about 15% from sales in capital intensive branches (chemistry, motors). In some cases, the interest payments consume the most part of operating cash flows and have a stressed tendency to rise.

The companies from these branches *are weak on liquidity, with current assets-liabilities ratio of 1.1-1.5,* in a fast decrease from an year to other. The liquidity ratio evolution is correlated with those of creditors, compared to debitors. Increasing 2-3 limes m an only year, the very high level of creditors (four months or more) is due at the reduced volume of operating cash flow of

the companies (in the case of relative good-performing companies; otherwise, supplementary problems appear). A big pari of current assets represents stocks; if eliminate, the liquidity ratio diminish at 0.1-0.2, too reduced for permeting of concerned enterprises to action even in conditions of very good market opportunities.

Trying to evaluate the decapitalisation degree of enterprises, we have comparated she taxes paid with the volume of profit before taxes for the five branches considered. The results cannot be generalized, but are enough significant: the taxes paid represent 56% from total profit for motors industry, 104% for furniture industry and 37% for knitwear industry.

It is clear that, in conditions which the taxes payment exceeds profit then the payment must cuts into the depreciation allowance and, thus, reduces more and more the resources available for the enterprises functioning; and/or development; if this source is aot used, the penalties tolerated for the delay in tax payment affect more the financial results and situation of the enterprises.

6.4. Organizational and managerial problems

We may start this paragraphs by .a very interesting problem put by the IRSES experts (1992): "une entreprise ... etait un morceau d'Etat dont les functions sovules depassaient tres largement celles de la simple production".

The shown institutional measures have operated some shifts, but not enough for consider the existent state enterprises firms in a Coarse sens. In our view, that is the most important organizational and managerial problem of the state sector enterprises, which does not change much even in the conditions of their commercialization, the first action do in order to change the enterprises status. In Schmognerova' view, the transformation of SOE's into state joint-stock companies was performed either "top-down" - in order to reduce the resistance against transformation at minimum - or "bottom-up", making possible timing transformation to enterprise strategic decisions. We appreciate that in the Romanian economy the transformation was made top-down, so that the really shifts would be achieved after the commercialisation phase.

Questions which might be taken into consideration concern:

a. The very large scale of necessary coordonated economic transformation at the state sector level, composed by numerous bilateral monopolies and by large companies with a great "multiplier effect" in all the industrial enterprises situation (and not only). We showed before that in Romanian industry there are many enterprises too big to fail, which financial situation is critical and for which Restructuring Agency must find solutions.

The nature of necessary changes concern, simultaneously:

1. The reorganization of the internal and external functions of enterprises, the improving of internal organization.

2. The separation of productive and social functions, the last ones being the state' obligations.

Pinto, Belka and Krajewski (1992) consider the costs of social services a serious burden for the enterprises profits, especially with the workers housing, health centers, holiday resorts.

b. The necessity of radically change of organization structure of the state enterprises, by:

3. Splitting up of big SGEs, under the more added value accumulation criterion.

In the former period, a large spontaneous deconcentration took place by the splitting up of the existent enterprises under various criteria, not only the economic ones. In the cases when the separation take place on the basis of. **distances** of location from the main plant or of the weak linkage with the main activity, the action was successful. la many cases, yet, units very integrated technologicaly were arbitrary separated, so that strong negative effects in costs of intermediary inputs and, respectively, in the final products prices arrived.

The issue of optimal enterprise dimension is, yet, a critical problem, not complet solved theoretical and practical. In this problem the opinions are very diversified, from the extreme to consider the promotion of market competition by many small enterprises most important in determining efficiency (Schraognerova, 1992) to other extreme that a dismantling of large firms would lead to a secular decline in technical efficiency, increase in costs of production and loss of export competitiveness because of the shortage of skilled managers (Brada et al., 1993). We consider that, for this problem, there are some aspects which become very important in the perspective of market functioning of the firms:

- the impossibility of "natural dead" of the large enterprises (see Restructuring Programme and Restructuring Agency targets);
- the supplementary sources of fixed costs of large companies, because of "quantity" of administrative and birocratic work (the general expenditures of a large enterprise are, usually, more than 400% from productive labour costs);
- the unflexibile market behaviour of the large firms.

Otherwise, we consider that the Romanian large state companies are in a continuous searching process for the most appropriate organizational structure and firm' size, without - till now - a significant intervention of the created institution for the state property rights (see chapter 2).

We consider normal this process and advocate the idea that the only necessary regulation concerns the prevention of cartel formation in some integrated industries. In this idea, the promotion of strategic companies in some fields might be accepted only in well designed conditions.

4. Creating partnerships and joint ventures to market the products or render auxiliary services.

In Romanian industry also, the SOEs (and not only) have begun looking to a foreign joint venture partner as an instant solution (like in others

transitional economies - see Pinto et al., 1992) for the domestic recession, deepening financial, technological and marketing problems. The expectations are, generally, the same: inflow of financial means; inflow of modern equipments; access to modern technologies; licenses; introduction of modern organizational solutions; introduction of modern informational techniques; help in sales abroad.

The measures taken in order to improve the attractively of Romanian companies for the foreign investors had not. big success, till now, additionally ones being necessary; in our view, the state enterprises must do more in this direction their selves, by the strategies promoted.

c. The emphasis in solving the **managerial** and **market behavioral** problem at the state sector level.

Nuti (1993) stressed, in this respect, that the primary difference between managers of state enterprises and of joint stock companies is not one of organising ability, drive, initiative, imagination but in their incentive structure and operational environment. Managers of joint stock companies are induced to attach importance to profitability and to stock market assessment of profitability prospects. Managers of state companies are, in its opinion, input-constrained, not demand-constrained.

It is an interesting position, but we consider that the measures of participative management taken by the introduction of management contract in Romanian economy could solve this wrong behavioural tendency at the state enterprises level.

Otherwise, this is one of the most important direction of efforts to built competitive advantages for a successful firm suggested by Ghemawat (1992): descentralization of work organization with specific hierarchy and the independence of divisions; extensive information and good communication; participatory management and other human resource practices and policies and many others.

For the Slovanian economy, which has had a stressed experience in self-managed firms functioning, Bole and Prasnikar (1992) proposed a model of social partnership based on the already achieved degree of cost internalization of the existing organizational forms (supporting the thesis that self-managed firms have internalized their costs).

We think that the conditions of the (state) enterprises have changed enough for may considere that the routines and procedures achieved in the former economic mechanism functioning are so useful in the market conditions. Otherwise, we consider the scarcity of new managerial knowledge and procedures a big problem for the Romanian economy; the idea of transactions costs internalization is always viable, but the type of cost concerned are shifted (by example, the costs for the enterprise preparation for privatization, for the new managers' formation etc.).

Some Hungarian case studies (Pearce, 1992) show that the replacing of top managers and the direct personal responsibility for changing at this level have constituted the success factors for enterprise adaptation; opposite, the incompetence of middle managers and the lack of responsibility in the reorientation of companies constituted unsuccessful factors in other cases.

One of the most difficult problems, put into evidence by many experts for the transitional economies (see Brada, Singh, Torok, 1993; Estrin, Schaffer, Singh, 1992) concerns the lack of familiarity with western market needs and of a conceptual framework for utilizing marketing knowledge. Even the companies with knowledge and current export experience toward the West have problems to convert them into a strategic vision of what is their competitive advantage and how it ought to be exploited and nurtured. Other aspects concern the lack of strategic thinking that would link market analysis and an understanding of the firm's competitive advantage into an integrated vision for developing production. This lack of strategic vision is also evident in the chaise of joint venture partners, *by* searching as partners western firms that were financially strong and had good reputation for their technologies, not a good fit for own capabilities and strategic objectives. Also, they are more interested in projects that would lead to quick exports or some infusions of capital and technology than in seeking out partners that were consistent with their own strategic goals.

A seriously negative consequence of these aspects is that the patterns of industrial companies production will reflect more the short-term exigencies and opportunities thrown up by western markets than the national model of industrial specialisation or the- enterprises' long-term competitive strengths and capabilities.

In fact, many managers have received any degree of formal training in modern management and marketing by the state efforts and with the extern-assistance (see chapter 2), but they have not operating experience in a market system (Swaan considers former routines of the existent managers as the most important barriers to change).

There are many problems to put for the management of enterprises level; we consider that the correct perceptions of the economic environment features, the correct evaluation of own strengthens and weakness and the realist setting up of viable ways for clear and unambiguous objectives (which could motivated managers and ownerships) are the most necessary features of firms management in transition period, in order to ensure their survival and recovery.

7. BEHAVIOUR TENDENCIES OF STATE ENTERPRISES IN PREVIOUSLY ENVIRONMENTAL AND INTERNAL CONDITIONS

Industrial enterprises may be obstacle or driving force of transition, apprecies. Faith (1992), by their behaviour tendencies as response at macroeconomic transformation.

Being entirely agree because of many evidence from our analyses, we will try to put into evidence the most significant tendencies on the base of some statistical determinations and qualitative evaluations.

The reduction of reference area to state enterprises sector is motivated both by its preponderance in Romanian industry and by the necessity of radical shifts in this sector, others (households and private sector) having a much rapid speed of adjustment. In Nuti' view (1993), households are quickest to adjust to the new environ-in eat, by adjusting the size and structure of demand, to prices increases and inflationary expectations, on a hand, and labour supply to real wages and to changing degree of market, imbalance, on the other hand. Private enterprises are subject, in his view, to rigid supply constraints especially for fixed, assets, responding more strongly to generalized contraction of demand than to relative- price signals. State sector is more rigid, with perverse responses at macroeconomic transformation, constraints and incentives. Our paper has pet into evidence many of this aspects, both from our findings and from the review of microeconomics of transition.

In present chapter, we would wish to find the determinants of output (as production, sales, added value, profit) and of efficiency in the state sector for the Romanian industry and the tendencies in industrial enterprises behaviour, especially, concerning the cost-cutting ones. The analyses are complementary of those made before, so that we don't refer to the industry' results and performances, but directly to the enterprises level analyses (which means that not the quantitative figures are interesting but the conclusions of their analysis).

7.1. Output behaviour and determinants

First of all, we may observed that, for the state Romanian enterprises, the output of their activities is still considered the production value and not the added value, which does not appear clearly determined in the enterprises evidences.

Analyzing the production value compared with those of sales, we may see an enough big difference, without the motivation of production cycle, in some cases. For example, the share of sales in production is 96.5% on

average, but only 79.5% for chemicals and 85.7% for motors; for the furniture, the sales deposed production with 3%:

Factors considered	Constant	Production Elasticity	R-squared
0	1	2	3
1. Sales	-0.046	1.016	0.985
- chemicals	0.697	0.943	0.997
- fibres	-1.174	1.159	0.966
- motors	0.725	0.927	0.984
- furniture	0.218	0.959	0.975
2. Export/sales	7.29	0.01	0.0
- chemicals	6.33	0.93	0.41
- fibres	8.58	0.12	0.01
- motors	8.29	0.06	0.03
- furniture	5.57	0.18	0.06
3. SALES, Export/sales	-0.173		0.990
• Sales		1.044	
• Exp/S		-0.02	
- chemicals	-0.09		0.993
• Sales		1.03	
• Exp/S		0.01	
- fibres	0.04		0.983
• Sales		0.94	
• Exp/S		0.23	
- motors	2.09		0.991
0	1	2	3
• Sales		0.80	
• Exp/S		-0.12	
- furniture	0.36		0.970
• Sales		0.94	
• Exp/S		0.004	

If we take into consideration the reduced size of deviation for this indicator for all the enterprises which compose the branches, we might say that the state enterprises continue to work for the production (we consider, for keep workers) and not especially for sales; they work yet by stock, both material stocks and work-in-progress and finished products stocks.

Statistical, there is a strong linkage between sales and production (R squared more than 0.97 in all cases); the elasticity is positive and about 1. It seems that, on a case from four (fibres industry in our sample), the production behaviour is more offensive and more quickly reactive to the market opportunities, its elasticity to sales being positive and enough big (1.16, compared with 0.93-0.96).

In the majority of cases, the production reaction to sales' movement is not so fast, because of existent stocks (clear in the furniture case, where sales depased production but the elasticity of production to sales is only 0.96).

Contrary of conclusions of some experts concerning the role of export in enterprises behaviour and of our expectations, there is not statistical linkage between production and export share on sales (indifferently if it is take alone or together with sales variable), even for the branches where this share is bigger than average. We suppose that the intervention of exchange rate policy and of regulations concerning the currency gains of enterprises are the main causes of this lack of linkage, who, theoretically, might be directly and very strong. Also, the result might show the intervention of the foreign trade wanglers (almost enterly private ones) in the production-sales cycle, because of the lack of correspondent function in the enterprises management.

In the case of investment equipment production, there are also other variables which influence strongly the production equation, not only the sales.

For find the production determinants, we have evaluated the production function of the enterprises of our sample.

The finding is that, in the conditions of factor-endowment situation analyzed in the previously chapter (6.1), the production function of the enterprises are mainly determined by the employment size, the production being most positive correlated with this factor compared with the net feed assets influence. The In-function of production is the following:

InPROD = -2.091+1.279 InEMPLOYMENT+0.068 InNET FIXED ASSETS

The behaviour of production is, still, more alive to labour force shifts than the fixed capital changes; we may appreciate that the tendencies shown in the first reform period by the enterprises were ones of operate shifts in their protection function in the direction of labour intensity increasing, for compensa-te the difficulties to increase the capital. The character appropriate or not of these tendencies may be appreciate in correlation with the situation of labour cost and its evolution in the Romanian economy compared with others; we have shown that, fey these behaviour, the Romanian industrial enterprises loss more and snore their advantage in low-labour costs.

Otherwise, the extension of analyses in the direction of other critical factors of the industrial enterprises output shows that the production is positive and strong correlated with the situation of current assets and current liabilities, which are enough poor and which causes many times the production blockage in state industrial sector. The elasticity of production to current assets situation is enough high and it deppased the unit if investment size is also taken- into consideration:

Factors considered	Constant	Production Elasticity	R-squared
1.Current assets	0.992	0.949	0.939
2.Current liabilities	1.654	0.880	0.866
3 CA, CL	1.006		0.939
- CA		0.878	
- CL		0.072	
4.Investment	6.262	0.367	0.295
5.CA, CL, INV.	0.613		0.928
- CA		1.001	
- CL		0.025	
- INV.		-0.052	

It becomes clear that the enterprises have had a inertial behaviour in the production field, which results were determined by the current assets disponibilities; the investment process didn't play a role in the industrial production evolution, or, in the combination with the financial indicators of the enterprises even a inverse correlated relationship. The signal represented by the negative elasticity of production to investment must be attentive considered in strategy design o the industrial enterprises, concerning the selection of the priorities in the resource: allocation; it seems that, for a short horizon, the investment projects short-time consuming for product-mix shift, quality, presentation, marks' improvement or cost reducing would fee preferred,

Concerning the linkage between production and some indicators of efficiency and profitability, the main finding is the existence of a strong positive elasticity o production to value added and much weak to gross profit, b*ut* an insufficient significant elasticity to profit before faxes (considered by some experts "result" indicator for the enterprises financial situation because of its determinant role in the recovery process) and to net profit:

Factors considered	Constant	Production elasticity	R-squared
1.Added value (VA)	0.202	1.116	0.958
2.Gross profit (GP)	2.455	0.930	0.855
3.Profit before taxes	4.412	0.615	0.435
4.Net profit (NP)	5.434	0.513	0.489
5.VA, GP, PBT, NP	0.379		0.968
- VA		0.985	
- GP		0.314	
- PBT		-0.246	
- NP		0.042	
6. VA, NP	0.060		0.961
- VA		1.148	
- NP		-0.017	
7. GP, PBT, NP	1.883		0.890
- GP		1.312	
- PBT		-0.267	
- NP		-0.078	

The weakness of enterprises in profitability influenced negatively the production evolution; the reduced size of production elasticity to profit indicators (except gross profit, which is a complementary indicator for the production costs) shows that enterprises don't take yet in consideration these indicators in their actions-substantiation. We consider that the enterprises have not yet profit-oriented behaviour.

7.2. Efficiency determinants. Profit equation

The analyses made before show the size and importance of efficiency and profitability problems in Romanian industry evolution. Deeping the analyses, we wish to find the determinants of efficiency in the first reform period and to under-stand its role in enterprises behaviour orientation.

First of ail, the function of added value correlation with factor endowment stressed the same conclusions as the analysis of production function, respectively, the big positive elasticity of added value to labour endowment and the low positive elasticity to fixed capital endowment

lnVA = -2.046 +1J98 lnEMPLOYMENT + 0.0 lnNET FIXED ASSETS

After a World Bank team (Brada, King, Chia Ying Ma) determinations for Czechoslovak and Hungarian industrial enterprises (1993), this function estimate stochastic frontier production function and may be used for appreciate the firms' efficiency on the base of firms' performances comparation with this; are considered efficient firms which produce on the frontier and inefficient those which output fall below the frontier (on the other words, which produce less output than their inputs) The industry frontier production function estimate for Czechoslovakia (1990) and Hungary (1991) for the more or less comparable branches with those from out sample were the following:

		Constant	lnEMPLOY	lnK	R-squared	Av.effi
1.Basic chem.	R(9)	-1.888	1.614	-0.343	0.94	
Chem, rubber	C(68)	0.781	0.649	0.175	0.68	0.69
& asbestos	H(115)	6.426	0.703	0.269	0.65	0.54
2.Fibres	R(11)	-1.140	1.068	0.016	0.94	
3.Motors, gen.	R(9)	-2.283	1.131	0.117	0.94	
El.Engin.Ind.	C(90)	-0.252	0.783	0.076	0.71	0.17
El.Engineer	H(93)	4.755	0.841	0.267	0.73	0.71
4.Wood furnit.	R(98)	-1.516	1.117	-0.005	0.89	
Wood-working	C(49)	4.856	0.315	0.205	0.41	0.51
	H(72)	4.754	0.815	0.324	0.64	0.47

(in pharanteses, number of enterprises from branch)

The labour elasticity is bigger than capital elasticity in all the analysed branch and in all considered countries, but the difference between the two elasticity-size much bigger in the Romanian case; also, there is a big difference between Romania and other considered countries concerning the value added, elasticity to each fact endowment

Comparing the yield parameters for Czechoslovakia and Hungary, the Word Bank team concludes a tendency to decrease return to scale in the Czeck case, shooting that its enterprises are too large. In this respect, for the Romania the finding more evident, stressing a previous own conclusion concerning the reduced number and the large size of Romanian industrial enterprises.

The big difference between function parameters for Romania and other countries shows, also, that Romanian state enterprises have made only an incomplete and inertial adjustment of production factors to the output situation, which stressed 'the negative effects of overmanning.

Concerning the added value structure - very important for appreciate the "quality" of results -, in the Romanian industrial state sector it is net dominated by the employment costs (salaries and social payments for workers). In our sample, the average of employment costs share in value added was 64.5%, with a reduced deviation between firms (0.038); only 22% from the total enterprises observed have had the share of labour cost less than 50%, and in 9% of cases the employment costs deposed added value (for the loss-maker enterprises). For the gross profit share in the value added, the average was 34%; the most part of the enterprises (81%) achieved between 10% and 30%.

The economics of transition have found some relation-type between the reaction of value added of the micro and macroeconomic actions:

Thus, if profits are not distributed from efficient to inefficient firms, then we would expect to find a positive relationship between profitability and efficiency. For the Romanian considered industries, this relation was the following:

In VA -6.003 + 0.05 In PBT/VA (R-squared - 0.002)

We may see that the linkage between efficiency and profitability is almost nul, so that we might stress, that the redistribution phenomenon it was very stressed in the form period. In our view, this risk of profits redistribution between efficient and inefficient firms is still present in the Romanian economy, because of applied regulations concerning the restructuring of big industrial state enterprises with a critical financial situation but considered too important for economy as a whole to be closed.

From the profitability side, the state sector have registered also poor results; thus, the profitability rate (profit/production costs) was only 4.1% in 1991 (compared with 5% the national average and 16% the private sector ra-

te), 2.7% in 1992 (compared with 4.5% and 11.3%) and 2.9% in 1993 (compared with 5.1% and 12.7%). For the industry, the difference between profitability in the state sector and the private one is much bigger, from 2.8% to 24.2 % in the half of 1993.

The analyses at companies' level show that there are many problems to disscut about this subject, even from the methodological side.

Thus, the profit indicators are not well defined. In our analyses, we have used three profit indicators, with big difference as size: on average, gross profit represent 34% from total value address, but profit before taxes 19% and net profit, only 8.6%.

Net profit - which may be taken into consideration as main own source for enterprises recovery - represents., on average, about 16% from gross profit and about 20% from profit before taxes. Even in companies where credit was less used, the combined influence of credit and interest rate and of taxation policies has reduced five times the net gains of enterprises. We consider tills a important aspect to be taken into consideration in the strategic decisions of enterprises.

It is difficult to find the profit determinants, the tried profit equations being no significant.

Profit equations (ln PROFIT BEFORE TAXES/SALES)	Degrees of freedom	R-squared
I - 2,260+0,417 ln EMPLOY COST/SALES	70	0,146
- 2,814-0,001 ln ENERGY COST/SALES	70	0,00
- 2,560+0,211 ln MAT.COST/SALES	70	0,072
II - 2,172+0,844 ln EMPLOY. C/S - 0,045 ln ENERGY C/S - 0,322 ln MAT COST/SALES	68	0,186
III - 3,145-0,488 ln VALUE ADDED/EMPLOY	70	0,018
- 2,747-0,179 ln NET FIXED AS./EMPLOY	70	0,014
IV - 3,037-0,401 ln VA/EMPLOY.- 0,135 ln NFA/EMPLOY.	69	0,026
V - 2,521+0,781 ln EMPLOY.C/S-0,029 ln ENERGY C./S- -0,239 ln MAT.C/S.-0,523 ln VA/EMPLOY.+ + 0,120 ln NFA/EMPLOY	66	0.202

Thus, we supposed a inverse correlated linkage between mark-up ratio and the cost structure; the determinations show a weak linkage (R-squared insignificant in all cases, for each variable considered alone and for ail together), with elasticity coefficients positive for employment cost share and negative for energy and material costs shares.

Also, the level of labour productivity and of labour endowment with fixed assets save influenced negative the profit ratio, the statistical linkage being no sufficient significant

On the whole, the considered factors explains only 20% from the profit ratio evolution, with a weak negative influence of labour productivity and material costs store. The main conclusion, yet, don't concern these quantitative results but the evident necessity to make this analysis in the case of each company for the strategy substantiation, in order to find the own weakness and profitability' factors for a correct strategy' design.

7.3. Cost structure and some behavioural tendencies

The previously analyses have put into evidence many aspects concerning the state industrial enterprises situation and behavioural tendencies; now, we try to add other significant features, in order to be able, in the next chapter, to choose the really problems at the enterprises level and to suggest ways to solve them.

Thus, concerning the *cost* structure, the emergent cost-cutting tendencies sad their impact on efficiency and competitiveness of the industrial state enterprises, the main aspects are considered the following:

1. The high share of employment costs in the sales costs, even in the branches who are not labour intensive.

Thus, chemical branch and fibres are considered capital intensive ones, with a ratio of gross fixed assets to sales for 2 and, respectively, 2.7, compared to 1.1-1.9 others. Furniture and knitwear are considered labour intensive, on the base of higher ratio of employment to sales (33-30%, compared to 13-23% others). Motors is considered a intermediate branch, neither capital nor labour intensive.

The average level of employment costs share for the considered sample was 35%, with a reduced deviation between firms and branches. The frequency distribution shows a relative equilibrated concentration for a employment costs share between 10-20% (17% from cases), 20-30% (21% from cases), 30-40% (26% from cases) and 40-50% (25% from cases).

2. Material costs share was about 50%, with a big concentration frequency between 50-60% (34% from cases) and 60- 70% (26% from cases). The energy costs share does not cover, in this sample, than 10% from total sales costs. The most energo and material intensive enterprises seems to be those from chemical branch.

3. Fur the emergent tendencies side, our analysis is only a demonstrative one. We consider significant the following analysis-type:

- The enterprises from chemical branch have increased their efficiency (gross profit/sales has rose three times in an year) and competitiveness (the ratio VA/{employment costs + interest + depreciation} has rose 32% in an year) by a seriously decrease of their energy costs (more than 10%), while their labour costs increase easily.

Despite the good results in efficiency and competitiveness evolution, the tendency to increase labour cost weight in total cost of sales shows a not

enough adequate management; it keeps under control the material input influence, but not the human resources using. This management behaviour risks shrinking the comparative advantage of the Romanian enterprises in this field compared with developed countries (where the labour cost of sales was about 20%).

The domestic resources yield indicator - presented in the previous chapter - has increased from 149% to 180%, showing that the benefits of society (value added) from the using of labour and capital resources in this branch have increased.

- The capital intensive companies from man-made fibres branch show almost the same tendencies in cost structure shifting, but here the deep reducing of energy costs share (almost 9 percentage points) was covered by the bigger increase of labour costs (13 p.p.), so that the profitability decrease. The comparative advantage given for the distance between the own labour cost share (almost 4%) and those from developed countries (approximate 20%) disappeared and its competitiveness fails at a half. Also, the efficiency of labour and capital falls.

Taken into consideration, also, the oligopolistic structure of domestic market (see chapter 6), we might appreciate that the enterprises from this field have had a uncontrolled cost-behaviour, so that, if these tendencies would continue, its fut in industrial structure become unclear, the attractivity for privatization being small, the role in industrial linkage reduced and the quality of product under the western standards.

- For the two labour intensive industries considered (furniture and knitwear), there are no more comparative advantage against developed countries, because labour-costs increasing by the nominal wages rising. This fact, together with energy and row material prices increasing (who rise the material and energy costs' shrink the profitability and the competitiveness of these industrial fields.

- The balanced factor-intensive sector of electric motors shows the same influences and tendencies in cost-structure changing (the rising of wage and material share), but keeps the comparative advantage of low-costs of labour and increase its profitability owing to other cost-cutting measures.

Even in the conditions of a sketched, analysis of a number of industrial enterprises behaviour and tendencies, we might conclude that there are most inertias features in the state enterprises governance and that the evolution of output, results and performances Is determined more *by* the direct or intermediate pressures of social factors, inputs market and macropolicies environment than the intervention of a managerial team for achieving some designed goals, realist or not, viable or not.

For this reason, before outline some possible and necessary strategies for the industrial state sector, we consider useful to sketch, the difficult process of choosing their objectives from the correled analysis, of shown aspects, in order to assure, at minimum, the enterprises survival.

8. REQUISITE OBJECTIVES FOR THE SURVIVAL STRATEGIES OF THE ENTERPRISES

The economy' macroeconomic indicators evolution under the impact of economic environment shifts, the reduced role of stabilization polities in stopping the downward of economic performances, *the* emergent steady of structural adjustment policies and the lag between the timing of policy measures and real economy reactions, in the conditions of its big structural inertia impose, for the short medium term, an emphasis on the recovery at the enterprises level in the Romanian industry, as source for the industrial production expansion. This is necessary not only because of the determinant, still, role of industry in the country' performances, but also because: all the structure of economy is built around *the* industry and the shift will be not so easy or so short-term; the national specialisation model - how it was - is based on industry; the factors' productivity is higher in industry compared with other sector, even in the conditions of shown downward evolution in the first reform period. The development of services sector - even necessary and profitable for the economy' structure and performances - could not be waited *in* the short period, being linked by the economy power and domestic market size and structure, who are strong determined by the productive sector evolution, respectively, by the industry' recovery.

The industry' recovery don't means the development under the same paths and. structure; the more and more competitive environment, national and international, and the gap between the performances of existent production functions at the industrial enterprises level and the required ones impose radical shifts in enterprises behaviour in order to survive in the new conditions.

It is the most complexes and most difficult target for the transitional leadership, concept promoted by Fath (1992) for denominate the short term measures at the enterprises level in the struggle for survival and distingh them from the medium and long term measures in the view of structural change.

We consider that both short-term measures in order to assure the enterprises survival and strategically measures for assure the structural adjustment of the national industry are necessary. The difference is that the first category of measures are expected from the executive management level, while the second must be imposed from the owner, respectively, from the state, in order to improve its welfare and achieve structural adjustment objectives, For the industry as a whole, now when the decline is stopped but the growth is not forecasted immediately (I- form curve of macroeconomic indicators evolution), these objectives concern:

- for short period (2-3 years): maintaining the industrial production level, in the conditions of complet restructuring of big loss-makers and intensifying of desetatisation process,

- for medium period (3-5 years): recovering of industrial production growth, in the conditions of intensification of structural adjustment of industrial production, industrial agents and property structure shift.
- for long period (over 5 years): economic growth in the conditions of a new specialised industrial structure, integrated in the European one,

The first category, of measures, with determined objectives, are taken by the executive management team, by a behaviour denomined by the Hungarian researchers "dominance of tactics-oriented managers".

The quality of this level of management is, also, very important and it preoccupied many experts in transition economics.

Fath (1992) considers that the status of a firm is determined by its economic structure, management structure, position of the workforce and its objectives, but that, in the transition period, all above-mentioned elements become more or less fluid, especially in the state and public sector; power and authority, fundamental to the decision-making process, are put into jeopardy. The managers may opt for/or will be obliged to adopt a conflict-avoiding policy between members of internal coalition (represented by staff, managers, workers) with hesitations and post-paned strategic decisions. Also, they must take into consideration severe pressures from outside, which made their situation extremely complexes. Two factors are considered essential information complexity needs in the new business environment in which firms operate and resource scarcity, which ought *to* lead company management to rethink the situation strategically.

Swaaa (1992) considers that economic liberalization leads only very gradually to improved behaviour, even if it would be coupled with substantial privatization; the weakness in enterprises behaviour are not related to conscious obstruction, rent-seeking or particular human defects, but are rather seen to result from normal human constraints and ability of adaptation.

The research-network in this field (under ACE-PHARE programme) have put into evidence many factors for the efficient operation of firms, one of these being the quality of management for which are pointed the shortage of supply (Thomadakis, 1992) due to;

- the preference of young graduates or potential, entrants into the managerial class to start their own small business, tendency which could affect the pattern of medium-term development of managerial talents;

- existing skills of managers who were efficient under the old system may be inappropriate in the new environment which involve a radically different mix of managerial actions and requirements.

Nuti (1993) considers the shifts in the management of state owned enterprises unsuitable, the managers manifesting the tendency *to* seek economic viability - by a rate of return sufficient to service debt, not for profit maximization - and to take advantages from their often high degree of monopoly power.

All the shown aspects are important to solve in order to improve the activity results; most important, yet, is the fact that, in the conditions of intervention of new institued governance system in the state enterprise, the executive management in short-term survival view must be integrated in a strategically management promoted by **the o**wner representatives.

Even the concept of "survival" is more clear defined now. Analyzing the Russian industrial enterprises behaviour, I. Boeva and T. Doigopiatova (A. Aslung, 1994) stress the big difference between the meaning of the survival concept for the state enterprise directors, confirmed by their priorities in spending the financial resources. Thus, the majority of state enterprises managers consider preserving the work force and maintaining the level of earnings as primary goals; for few managers, the first aim is stabilizing production and strengthening the position of their enterprises on the market; only for one director, the enterprise survival is represented by a stable financial position, able to avoid bankruptcy and to develop further.

For the Romanian state enterprise governance team and executive managerial team, the necessity of financial situation improvement on the base ef own profitability and competitiveness became more and more evident in the survival perspective. With about 3% profitability rate in the industrial sector, *2)%* level of current assets coverage (in the conditions of very reduced investments) by own sources, an insignificant level of set profit (cca. 8% from value added) and of depreciation (less than *2%* from sales annually), with the reluctance to borrow and the restrictions credit supply, emergent steady of financial market, budgetary restrictions and implementation of structural adjustment policies, both level of state enterprises management must stress the attention for efficiency, profitability and competitively improvement, in order to assure the sources for enterprises capitalization in the perspective of father growth.

But, in our view, this objective is too general, too large and enough ambiguous for help the individual firms in a constructive side. It must be translate into concret goals, clear and unambiguous, measurable, compatible with the features of economic environment which represents, this time, the result of synergy of internal and external factors action, used by the managers in a creative way.

On the state sector special situation during the transition period, two problems appears:

- the responsibilities and mechanisms for the choise of goals and their possible time-horizont;
- what goals are more appropriate for the state industrial enterprises, which must respond at the interests of members of internal coalition (executive management team, workers) and of representative of owners.

Are considered state owned enterprises (SOEs) those where more than 50% of nominal (subscribed) capital is owned by State Ownership Fund, which exerts the stale property rights by its representatives in the governance team, alongside of those of Private Onwership Funds or private owners (autochthones or foreign). By the share capital owned, the SOP representatives in the majority state enterprises governance team have *the* requisite autonomy and decision-power to impose the goals of executive management of enterprises, by the management contract way.

The literature review (Brada, 1991) show that there are different alternatives for imposing goals at the state or public enterprises level, like:

- to impose the goats and objectives of the SOEs in statues or corporate charier of establishing - way which don't assure sufficient business flexibility;
- to control the behaviour of SOEs by linking them to a national plan, as is done in France - way appreciated as inflexible and inconsistent;
- to exercise political control over the operation of SOEs, as in many developing countries - way with too high governmental interference in the enterprises function; meat;
- to appoint professional managers to the boards of SOEs, but to select managers who share the ruling party's economic and social philosophy - solution practiced in developed countries. The relationship between the directors and the managers of SOEs and the politicians and civil servants who supervise the state- owned sector are in large part dependent on The intellectual and social backgrounds of these groups (in United Kingdom, the difference between the managers' education in business and technology and those of politicians have generated many years distrust and suspicions; in France and Japan, managers and civil servants come from the same social class and have the same education, which made the teams more coherent and assures good conditions for the functioning of firms).

For the contracts way of exercising control over SOEs solution applied in the Romanian economy -, the American expert considers *it a limiting one, in (possible) conflict with profit maximization strategic objective.*

Such contracts have been employed in Sweden, Italy and France and have the advantage of maintaining clear performance criteria for manager while preserving their autonomy. The disadvantages of this way are the practical impediments for a long term duration of contracts - and, consequently, for a strategically view promotion - and the risks of continuous switch in the economic policy, with impact in the continuity of strategically outline at the enterprises level.

For the special situation of transition, a big risk of management contract is represented, in our view, by the dependence of valuation of true

opportunities and development possibilities for each enterprises *by* the correct denomination of the objectives from which derived the executive managers targets and responsibilities. This is determined, itself, by the managerial capabilities of SOF' representatives and their knowledge to use the internal and external parameters in the process of concert goals substantiation.

The importance of quality of activity at this level of transition leadership in the condition of institutional system and legal framework built in the Romanian economy impose as priority the improvement of knowledge and practice of medium and long-term thinking, respectively, of strategically view of enterprise ways in order to survive in the short ran and to growth? *in* the following horizont of time.

The learning of new managerial procedures and routines, the achievement of knowledge in this field are necessary in equal measure the executive management level, which must find the ways to achieve the imposed goals, choice the strategies and built the operational policies at *the* enterprises level.

Under Fats findings (1992), there are two main behavioral patterns of the management level, in transition period:

A. Defensive-conservative defined by:

- maintaining traditional markets, both in the country and abroad;
- continues production, even on stock, in *the* hope of continued sales under the old conditions;
- organizational immobility, lack of strategic thinking, not really preparing the firm for privatization;
- reluctance to take action to remove "organizational slack" rather to keep wages and employment up as long as possible;
- little incentives to cut costs;
- no open communication with staff about the critical situation and its consequences;
- limited initiatives, worst-case scenarios, identification of individual or group interests with those of the enterprise.

B. Dynamic-innovative, defined by:

- addresses to new markets, adapts of products and production structures;
- actively communications with staff and workforce about alternative strategies and consequences;
- actively pursues privatization options. After the strategic management theory, the creativity of managers, their perceptions and values system represent, alongside to correct denomination of objectives and the just valuation of external and internal environment, the determinant factors of enterprise success.

The process of setting up of clear and unambiguous goals for the state enterprises in the shown institutional mechanism of state enterprises governance and the transitional process particularities have some features how must be also considered:

• The priorities of structural adjustment objectives, first of ail, of privatization; for the SOF representatives, it is the first legal target, even for the big enterprises with a little attractively for the investors.

Also, there are other political values that they must considered, by the way of SOP governance team, mixed politically (Parliament, President and Government' representatives).

• The limited perspectives for the concrete economic goals, dependent on the privatization perspectives. The expectations of enterprise status changing have a stressed influence in the anvergure and nature of applied actions at the enterprises level. Wijnbergen (1992) stresses the possible adverse reactions of managers and workers in the privatization perspective, in the direction of enterprise decapitalisation. Outsiders have no ways to know whether the firm' situation is do to inefficient management, to very efficient management responding to perverse incentives or to the fact that the firm has no perspectives with its capital structure even under the best management practices.

• The particularities of operational environment and of incentives structure for the enterprises executive management.

For the operational environment, external and internal, the chapters 5, 6 and 7 put expensively into evidence the restrictions and constraints at the economy level and the weakness at the industrial enterprises level; the opportunities are not so evident, but they exist and must be considered, for each case.

For the incentives structure, it results from the management contract regulation.

Thus, the management contracts are concluded between the representatives of shareholders and the management team, selected under a regulated methodology. It stipulated the performances criteria which includes, usually, the turnover, the profit, foreign trade balance, investment and labour productivity, The manager is entitled to design the strategy and development policies of the enterprise, to select and employ the personnel, to conclude Segal acts on behalf of the firm. The incentives promoted regard the payment modalities and some protection rights that the manager is entitled to. The manager is paid as agreed by the parts, with a monthly salary and by a certain percentage of the company's profits, established according to the success in meeting the performance requirements, of contract. In order to better link the interests of the manager to those of the company, 50% of this participation to the profits of the company will be reinvested in shares of the respective company.

In our view, this incentives structure might generate the interest of management team for low level of imposed goals (performance requirements), very probable in the conditions of weakness of current companies performances and of their limited role in the evaluation of development perspectives.

As alternative goals for the SOEs, Brada (1991) proposes: profit maximization -considered no viable; social welfare maximization - considered too ambiguous, disintegrated into multiple criteria such as job stability, good, wages, low prices etc.; the interests of certain organized group - considered more probable.

We consider that there are conditions for a most concret approach of the goals problem for the executive management team, not in the performances criteria way but in this of restriction(s) imposed for one or two indicator (s) of economic results of enterprise activity. Thus, the concret goals will be chosen by the executive team and the restriction(s) will be imposed by the state-owner under multiple criteria.

For choise these restriction(s), a new combined analysis is necessary, under the following outline: politic value and objectives; economic values and requirements; macroeconomic constraints and opportunities; own weakness, and strengthens; previous behavioural tendencies and their correspondence with the state requirements. We have made this analysis many times (and we don't consider necessary to repeat it in a synthetic form); the restriction which we consider the most appropriate to be imposed to executive team of the state industrial enterprises in order to generate concret and clear goals for any time-horizont perspective is a determined level for the total factor productivity,- respectively, for the domestic resource yield, with the unit (1 or 100%) as accepted *limit* for the exceptionally situations (for the enterprises in a critical financial situation but which can not be closed) and for a short period (1-2 years maximum).

The condition might be written as:

VALUE ADDED > (LABOUR+CAPITAL CONSUMPTION)

or:

VALUE ADDED>(LABOUR COSTS+DEPRECIATION+INTERESTS PAID)

Arguments for the proposed restriction for the: enterprises managerial team, from which might be derived many concret, quantitative goals:

A. Responds to many macro and micro-objectives, which could motivate owners and managers, as:

- assure the prerequirements for the creation of industrial paths of national specialisation, so necessary in the perspective of European integration;

- avoid the wasteful of national resources, improve the national competitiveness and rise the allocative efficiency at the industry level;
- keep the national sources of comparative advantage of low-labour costs, by the structure of value added improvement in the conditions of profit participation rising and of (implied) restrictions for the employment costs increasing;
- broaden the base of national and enterprise budget resources;
- generate profit maximizing behaviour at the enterprises level and rise the book-value of enterprises, for profitable privatization, further actions (improving, also, the attractively of enterprises for investors).
- assure a more large base for the managers' incentives.

B. Takes into consideration ail the determinants of efficiency, profitability and competitively at the industrial enterprises level, by the implied relations] between economic indicators. Thus:

- Involve the rising of industrial production (owing to the positive elasticity in relation with added value) and the adjustment of microstructure (products and activities) in the direction of field with a corresponding level and structure of value Additionally, the sales must, rise, having a positive elasticity with production. There was not an evident linkage between the production evolution and the share of export, but we cannot imagine a rising of sales without the broaden of market in the export direction, in the conditions of diminishing of internal market and of existent demand restriction imposed by macroeconomic stabilization policies. These implied, also, the stressing of non-cost competitiveness factors using.

- Assure the priority of efficiency and profitability criteria in the substantiation of enterprises actions, for current, activities and for projects for perspectives. The searching of a determined level of value added, higher than the costs of labour and capital used means, at the same time, the control of costs structure and of its rapport with the market prices, as viability' condition in a more and more opened economy.

- Create the necessary prerequirements for the development of own paths of competitive advantage, of long-term strengths and capabilities at the industrial enterprises level by the implied managerial activities for find the internal strategic ways to rise the volume of added value and to improve its structure and for search in a most profitable way the external partners, after the criteria of good fit with the enterprises strategic, objectives.

C. Facilitates the process of strategies substantiation, assuring the necessary reference level for the economic indicators evolution for, at minimum, the survival of enterprises in the conditions of which they cover the production financial costs and have a minimal source for development by the depreciation fund. The coverage of production costs is supposed owing of demonstrated impossibility to buy material inputs without payment in the re-

strictive economic environment; others elements are covered by the imposed restriction.

Otherwise, we have stressed the idea that the discuted restriction is necessary for correct choice of concrete, quantitative goals for the strategies and operational policies building by the enterprises executive management team, after the management contract regulations; it is a parameter of state-owner control for the right direction of enterprises movements, respectively, the efficiency, profitability and competitiveness.

PART III

STRATEGIES FOR SURVIVAL — THE MINIMAL CONDITION FOR THE STRATEGIC BEHAVIOUR OF THE ENTERPRISES IN TRANSITION

The extensively analyses under the particularities of economic environment in the transition period and those focused at the enterprises level have convinced that, even the state enterprises have a big functional autonomy, their actions are not those of clear definite organisational entity in the sense of Cease' firm definition, and the economic mechanisms, less well clear than in the Scherer scheme, under the industrial organization theory. The initial conditions shifted more than the rest of element of the scheme; the markets and their structure begin to function, with childhood" problems; the actions of economic agents In the given conditions of own and market determinants are not still the waited ones - to master the market challenges and opportunities, in the framework created by the governmental policy, in order to achieve their objectives; the performances achieved are residual, not followed ones.

We have seen that, in the transition economies:

- the rules of market mechanism are in a emergent implementation phase, with consequently problems:
- the governmental policies don't find the true proportion between components, with a *big* emphasis in the demand-side stabilization ones (which generate restrictions and, generally, negative effects under industrial agents functioning, without clear results in inflationary process stopping), while the real economy evolution is affected prioritary by supply-side factors;
- the economic agents don't function in a strategic way, beside the commercial status and their autonomy.

THE emergent behavioural tendencies of the state-owned industrial enterprises were, in *the most* part, inertial or conjunctural movement in the direction of the most strong external or internal influence, and not a result of implementation of a well designed way for the achievement of clear delimited objectives. Some of our findings are very significant *in* this respect:

1. The inherited excess employment at the industrial enterprises *level* - expressing, without the low technological level, their social function - Is reflected in the dominance of labour costs in the value added structure and in the big elasticity *oi* production to the labour factor; it is a inertial reaction to the social factor pressures and to social-democracy values expectations, which try to diminish the social effects of system shift by charging state enterprises with a part of targets to control the open unemployment phenomenon.

It is a features observed In all the transitional economies; since 1991 Frydman arrived at the conclusion that the reform-related loosening of bureaucratic controls and political change have made managers more than ever beholden to labour, and that the only external instrument of control over enterprises has been the government's credit policy in the Polish case, Nuti (1992) observed that, instead of the desired supply response, supply inertia has been the standard predicament of transitional economies.

Also, the tendencies in the labour market functioning don't create incentives for the spontaneous movement of labour force supply, the primary sector (growing) being no so attractive for the most high formatted industrial labour force and the private service sector being no labour-intensive yet.

Concerning the wage incomes policy and its impact in industry evolution, the determinations made in paragraphs 5.4 bear the conclusion that it is, still, an important component of the economic polity imposed by social reasons, in order to counteract the impact of inflation, of devaluation of national currency etc.; even when it is based on the sound principle to ensure the faster increase of labour productivity compared with wages increase, its role in the industrial output evolution it is not yet really determinant.

For the individual economic agents, this policy creates strong distorsions in the unit labour cost evolution, by the obligation - for the state owned sector - to apply the indexation norms, indifferently the output situation or the strategy tried by the managers in order to survive,

2. The bad situation of technical and technological level of feed capital of industrial enterprises, in the conditions of negative elasticity of industrial production evolution in linkage with investment process size, and of strong influence of current assets and current liabilities under industrial output shows, also, a inertial behaviour of the enterprises in functioning under the previously function of production, in which the labour factor gains much importance. The effect is the stressed Recapitalisation phenomenon at the enterprises level, more disscuted in transitional economies and in this paper.

3. The "production for keep workforce" behaviour, rather than "profit-oriented", behaviour at the state industrial enterprises level, stressed by the low elasticity of production to profitability indicators is, also, a inertial one.

Otherwise, the enterprises' indicators of profit are strongly influenced by the interest rate policy (profit before faxes) and by the fiscal polity (net profit). Our previously analyses in economic environment features impact on the enterprises behaviour shown, also, a big influence of the size and costs of credit supply at the enterprises sector level:

- The difficult access to financement sources, both for investment process (espedally, for the private sector) and for the required real sector restructuring.

If the monetary policy does not cover the needs of real economy - because its overambitious targets for the money supply constain - A negatively sloped Phillips curve can emerge, sustains P. Bofinger (1993).

- The decapitalization phenomenon at the state enterprises sector, due of the lack of credits and of the inability to raise additional funds in other ways.

The problem of lack of working capital is critical for the capital goods producers, whith a long cycle of production and special payment conditions; an accelerated output declin is manifested and *it* might continue.

• The negative impact of capital cost increases in the degree of production capacities using and in the relative chaotic change in the product-mix of the enterprises not under the efficiency criteria, but for rapid cash-flow achieved.

This may generate new problems, by the neglect of intersectorial and interregional supply links, with cascade supply multiplier effects and the real costs increasing for search of new patterns of recurring suppliers.

4. The lack of any attention to competitive advantage paths in own actions and to comparative advantage of national industry in international markets in the behavioural tendencies at the industrial enterprises level. Our analyses shown that:

- enterprises lose more and more their comparative advantage of low-labour costs, by the tendencies in the production function evolution.
- enterprises don't pay much attention of the intensification of competitition from less developes market economies in the EC markets /and not only), directly and by some strategic trends; the increase of skilles labour share; the promotion of special industrial linkage with the suppliers; the intensification of internalization and integration process etc.
- the Romanian industrial export was, prioritary, in highly protected commodities groups in the EC markets.

5. The no risk taken behaviour at the state enterprises level, in the condition of:

a. Shortage of credit supply and the high cost of credit, even with a negative real compare the interest rate not with inflation, but with the mark-up over costs /which correspond to gross profit in our determinations), choosing between maintaining real production level with highly uncertain profit and increased working capital or shutting down production and paying off working capital thereby making a marginal return equal of interest rate, this being the opportunity cost of producing.

For the Romanian industrial enterprises, which claim big problems with the lack of working capital, even in the conditions of a negative real interest rate, we could conclude that the behaviour were mainly to restrain the production according the working capital disponibilities and not to turn good account the opportunities of credit market situation; it is right that the scarcity of credit supply have played a important role in this behaviour determination.

b. Shortage of own funds, the weakness on liquidity and operating cash flow, a high level of creditors and, due of this, of the penalties paid.

c. High level of taxation degree of enterprises. They pay wages tax, social assurance contribution, unemployment fund tax, agricultural produces incentives fund tax, excess wage payment, profit tax, VAT, durries tax, R-D fund contribution. By comparison, in the European Community direct taxes on enterprise revenue and capital ranking on average in 1991 from 6% in Belgiun to 25.1 % in the UK (11.4% on average) from gross operating surplus.

In such conditions, amortisation fund become the primary source of state enterprise investments, if it is not consumed for remained payments. A positive supply response becomes impossible not because of entrepreneurial, behaviour of state enterprises, but because of their deliberate, crippling by government policy - appreciated Nuti (1993). Also there is a discrimination between state and private sectors in exemptions and privileges granted, which explains in part the differential supply response of two sectors.

6. The lack of interest and constaints, for the producers, in reducing the production costs, which generate the behaviour of direct taking over in the costs of ail salary rises and of the influences (elimination of subsidies, liberalization of trade margin, TVA introduction, increase in acquisition price for some agricultural products, rise in fuel, prices etc.) and the underused of production capacities and of labour force.

In one hand, this behaviour was an adapted one for the enterprises survival; unfortunately, the additional incomes obtained from prices increase was not used for the economic recovery by the economic agents.

On the other hand, this behaviour would not be possible in a more clear market-functioning economy, in a competitional market.

7. The negative effect of high inflation in the level and-structure of demand (especially, between domestic and imported goods and between consumption and investment) are reflected also in the evolution of outcomes of industrial sector and behaviour of economic agents, by the direct impact in the size and structure of domestic market. For exemple, in the first phase the demand for consumer durable capital goods was particularly high; in the second phase, this market suffers from the economic recession and the fear of unemployment, which leads householders to refair from purchases of major consumer goods. The demand for investment goods depends on the evolution of other components of the stabilization programme, especially the monetary and budgetary policies.

Studies made for other economies in transition show that for all the countries the prices liberalization was followed by almost reactions at the state-owned enterprises level. The most evident behavioural tendencies concern:

- The increase of prices for own products, both because of objective causes and of imitation behaviour facilited by the strongly monopolized producer goods industries.

• The shifts in the structure of costs at the enterprise level and, thus, of the type of factor-intensity, with consequences both for production function of the firms and for their model of competitive advantage.

• The lack of incentives and skill at the enterprise management level to resist at the cost-pushing market disturbances, due to the shifs in relative prices structure after liberalization.

In the conditions of stressing of restrictive character of some components of stabilization policies and of more and more emphasis in the supply-side policies of structural adjustment, the state industrial enterprises will be obliged to consider their situation strategically, from two directions:

- The necessity of a package of measures for ensures the minimal financial soundness of enterprises till the dissertation by privatization will be made;
- The necessity to "internalize" the economic environment created *by* the reform programme, especially, the requirements of structural adjustment policies.

The first category of measures *is* considered, in our view, the minimal strategies at the enterprises level In order to survive.

It is not sufficient for ensure the gain of a significant position *in* a market economy: the intervention of public power with the structural adjustment policies may made these strategies unsufficient for achievement of strategic objectives; the size of problems which mast be solved may made unsufficient a "minimal, limited-time thinking for the enterprise survival; the corporate governance learn and the necessity to correct the previously menial behaviour may, also, impose a true strategic management of the enterprise level (the long-time thinking), as only solution for its survival.

For the national industry recovery, the minimal survival strategies at the enterprises level are not sufficient. We consider that, for this macro-objective, a three steps approach is necessary:

A. *Redesign of macroeconomic polices for consider the feed-back imposed by the real economy reactions and problems, respectively, more emphasis for the supply-side policies of structural adjustment and of development on collective services for economic agents (transport, telecommunication, training, advisory services, inter-enterprises network infrastructure, education, R-D etc.).*

B. Building of clear designed industrial policy, for which we see possible two variants: specialization in fields with comparative advantage; structure adjustment under European model.

C. *Strategies at firms' level*

According with the objectives of our research we don't insist under the first two steps; otherwise, many aspects for their design have resulted from our analyses and as necessary a minimal effort for systematize them.

We will try to sketch the possible behaviour paths for enterprise survival in the conditions of evidenced determinants for the transitional economies. We will considered two situation- type for the industrial agents in the transitional economies, so it was imposed by our analyses and by review of transitional economics:

- loss-makers, firms with a critical financial situation but considered too important for the whole economy to be closed (too large to fail);

- all other state industrial firms, with a normal financial situation in the present but without the guarantee of a long-ran viability, privatisable in a uncertain horizon of time,

For the typology of firm in transition, there are many proposals.

Thus, in the Romanian Governing Programme, industrial state enterprises' are divided in two large classes:

- enterprises in a critical condition, of which shutting down is not just an economic matter but a sensitive social and political issues;
- others enterprises, divided in:
- unprofitable and nonviable;
- unprofitable but viable;
- profitable and viable, viability being seen as the quality to create positive added value at international prices.

Fath (1992) promoted the follow grouping of enterprises, after their expected responses to policy measures:

- small and medium sized private owned enterprises, resulting from the companies splitting;
- newly corporatized, medium and large-sized companies, still public owned:
- with hesitant management and no clear strategies yet;
- with active management and fermly embedded in the process of privatization;
- medium, and large sized companies, with majority of (or strategic) private/foreign shareholders, in the process of renewal (restructuring);
- medium and large sized companies in corporate form, intended to be kept in state ownership;
- medium and large sized companies unfit for privatization in short-term; - companies owned by municipalities;
- enterprises in heavy crisis and/or in receivership.

J. Attali (1992) uses the following grouping of companies in the transition economies, for witch different industrial policies are appropriated:

- a lower stratum of existing public firms which are non- viable in a long term and need to be broken up or liquidated;.
- a large number of small enterprises and a smaller number of large viable state enterprises which can be quickly sold to domestic or foreign trade investors;
- a large middle group of semi-viable public firm which require restructuring plans prior to their privatization;
- a fast-growing population of new private enterprises which would benefit from improved infrastructure and also from institutional support, including improved access to credit.

We consider that, from our reference point, respectively the necessity of minimal strategic behaviour for survival, the two designed categories are sufficiently, including the special target of restructuring programme and the mass of industrial state enterprises; otherwise, the selection is always subjective, the present economic performances of enterprises being a weak guide for the future one in the uncertain environment of transition.

The process of building of enterprise' strategy is easy and logical in its outline, but difficult to be done in practice, because of complexity of information which must be considered, of particularly linkages and unexpected determinations between economic variable in the transition environment and of new routines and procedures requested. It must be done for each enterprise, our demers having not the pretension to remove this effort, but only to facily it, offering some judgments, considerations, examples and references which may be used in strategic managerial activities.

I. Some references for the changes in strategic behaviour of industrial enterprises

Before to continue the effort to put into evidence elements and outlines for the Romanian state enterprises possible strategic behaviour in the special conditions of our economy transition, we consider useful to try to find relevant experience in this respect, extensively for other transitional economies and briefly for developed economies, for which the shifts in the firm strategies requested by the creation of Unified European Market will be studied.

Thus, for the Russian enterprises in transition, studies of I. Boeva and T. Dol-gopiatova (A. Aslund, 1994) show that the strategies of survival applied in the majority of cases concern:

- Auxiliary methods to survive by partial improvements of their situation, as: possessing of substantial stocks of raw materials and equipment, purchased as reserves at the former low fixed prices, which may be sold if enterprise faces financial difficulties; promoting various vertical structures or corporate groups, which help enterprise in supply and sales, in setting up economic links abroad, in solving own financial problems by internal credits and financial helps on favorable conditions; promoting different horizontal groups of state enterprises in order to carry out joint strategies (joint-stock companies, partnerships for investment and production projects); parasitism on state property.

- Unique survival strategies, which valued the specific situation of enterprise: are exclusive producer of most type of their output, but they have not been included, in the state register of monopoly enterprises; benefited from (heir type of output, which remain in short supply, with stable sales markets; manufacturing of products for export from imported raw materials with improved technology.

- Complex, survival strategies, consisting in participation in privatization and adaptation of production and sales to present demand, adaptation to changes in pricing policy and partly to financial restrictions.

A extensive study in the conditions, opportunities and strategies for entrepreneurship in Central East Europe made by a large team of experts from Czech Republic, Germany, Hungary, Poland and Spain (J. Sereghyova, 1993) put into evidence new behavioural patterns emerging in industry, in a branch-to-branch approach:

a. In consumer goods industry

The most evident behavioural patterns are based on a simple survival scenario. *In the clothing industry* it consists in "work-for-wages", respectively, in processing materials supplied by a foreign contractor, using its designs and accessories; the system enables the enterprises to reimburse their current costs and, owing to their very low wage-level, *to* be competitive in the export. The experts appreciate that this system is not tenable for a long period because it prevents the modernization of enterprises and because of expected growth of wages, which affect the main source of competitive advantage of enterprises. They consider that, in a long run, enterprises from this branch must establish contacts with the word of fashion abroad.

Also enterprises *in other branches of textile industry* are considered able -to survive only if they will achieve access to market segments or niches where competitors from developing countries are not vet established. There are some successful references on enterprises acting by: specialisation on the production and export of special types of textiles, based on their own inventions and patent rights; adjustment of assortment and quality of their product?: improvement of their technological and contractual discipline and convincing the business community in partner countries (very promising but time, and cost-intensive). The way to establish joint-ventures with western producers of good renown does not have much success. Additionally, for the state enterprises, it becomes be important the competition of small private enterprises, more viable.

In the wood-processing industry, a growing number of small private enterprises have embarked on small-bath or one-off production of quasi old-style furniture have many chances of success; the big still state-owned furniture factories try to survive by supplying semiproducts and individual pieces to neighboring countries, by long-term delivers' contracts or joint-ventures with western firms. In other subsectors of this branch,' the survival strategies consist in reorientation from the production of final products to semiproducts for other industries, valuing the advantages of low labour costs and of disponibility of domestic raw material resources.

In the shoe-making industry, the big state enterprises have insurmountable problems because of their specialised output for CMEA

markets, technical dotation for mass-produced shoes, expensive raw materials and, especially, because of their behavioural rigidity due to inappropriate size and ownership structure.

More successfully were the strategies based in the development of production in the fields with recognized trade-marks, high quality products and artistic skills, as fur *processing industry in* Poland *or glass and porcelain* in Czech Republic.

b. In heavy industry

For the metallurgical, chemical and engineering industrial enterprises, the changes in the behavioural patterns will matter most - appreciate the experts. Their findings show that the emerging new behavioural patterns in various industrial branches consist in:

- efforts to change the composition of production and the orientation of foreign trade, with big differences between branches after the rapidity of shifts on ownership structure, specific marketing conditions of individual type of goods, differences in capital intensity and the conditionality of strategic changes on new investments.
- rapid changes in production programes in all the branches or enterprises (newly privatized, private or state- owned) where it does not required investments or only minor additional ones; the majority of these changes were targeted only for survival at virtually any price, without the application of long-term development concepts.
- the slow process of restructuring and reorientation of trade in capital-intensive branches, because of: big size of state-owned enterprises; newly privatized enterprises are unable to make the necessary investments; the lack of own investment capital and the unability to ensure asked performances for access to IMF and World Bank credits or for use the "expensive for them" credits offered by local banks.
- the dependence on the availability of foreign direct Investment of a big part of enterprises from, capital-intensive subsectors, both for their survival and for adoption of new behavioural patterns; the expectations concern the integration of industrial enterprises in prosperous foreign concerns, preferentially, overseas ones, which try to hulk up a base for their all-European operations under long-term strategies and which don't expect rapidly the growth of their profit.

For the last aspect, the experts pot into discution the balance between positive and negative influence of growing number of foreign firms which are eager to make quick profits by investing in transitional countries. Thus, the positive aspects concern the increasing of work-morale of the workers, the rationalization of production and of all related activities, the development of markets and of new behavioural patterns. The negative ones concern the

destroying of profile of the enterprises, loosing their traditions and the specific abilities of the employees.

In the metallurgical enterprises, with the advantage of big investments in the past and, consequently, with relativelly good technical situation, huge combines and strong trade unions, the transformation has become a political issue, with which the governments are dealing circumspectly, The changes in the structure of enterprises and in their behaviour are slowly and can be perceived in the cases where foreign capital became (for which these enterprises represent a big attraction), as: concentration in the core activities of the combine and leaving of auxiliary activities; organizational changes and the dismissing of redundant workers; increasing of flexibility and of quality control.

In the metal-processing industry, the strategies of enterprises consist in: the introduction of modern methods of administration, in curtailing of clerical staff, in the reduction of overhead costs; some cases have increased flexibility af their production programme or changed their production orientation in the base, of long-term contract with foreigners - solution considered "survival scenario" which might help firms to tide over until they will be able to strengthen again their position either on the domestic or on the foreign market.

For the engineering enterprises, for which the conjunctures changes were deeply, due to the disintegration overnight of their long-established trade relations, the ability to develop new entrepreneurial concepts became a precondition of survival The emergent new behavioural patterns concern: disintegration of huge combines, cutting not only their legal ties but also their supply lines and seeking more flexible suppliers of semiproducts and materials of superior quality (in many eases, from abroad); emphasis in turn-around towards western markets, very difficult because of quality and standard problems, low servicing, low confidence in their reliability etc. The promising results were obtained by those who succeeded to link to important distributors or to conclude cooperation agreements with big firms from the same production line, but in the conditions of a downgrading of their assortment in the favor of simple labour-intensive semiproducts. The establishment of a joint venture with a financially, technologically and commercially strong foreign partner represents, in fact, the survival scenario the most frequently applied by the enterprises from this branch; the' strategies applied by the foreign investors stresses quality management, technical standards, contractual discipline, costs control and flexibility of production. Fully domestically enterprises which will be able to cope with all these requirements have all the chances to survive and to participe in the revitalization of the engineering industry, forecasted for the second half of the 90's.

For the enterprises from the *chemical industry,* the main source for the formation of new behavioural patterns are also the cooperation with/the integration in prominent western firms, by trade relationships, licensing relations, apport of R-D, capital, new marketing methods. The main problem of

these strategies concerns the loss of own R-D abilities and knowledge, because of division of labour in these joint-ventures, where patern-rights are one of the essential inputs of foreign partners.

Another category of references, is formed by the experience of changes in behavioural patterns which occured in Spain subsequently to its accession to the EC, which generated problems similar with those of transitional economies from the increasing of their trade and capital flows with EC countries and from the perspective of their gradual integration into a Big Europe.

The main source of shifting - at the firms level and at national model of industrial-specialization - was the big flows of foreign investment by the multinational companies. Some of presented case studies will demonstrate the adaptation efforts of national enterprises in the environment created by the functioning of multinational and by the improvement of market before the accession to EC.

- *A* medium sized company from industry of raw-materials for pharmaceutical products have full success with a strategy based on strong R-D efforts (the share of R-D expenditures in the value of its sales increased continuous, depasing 8% in 1991) and consumer-orientation of production.

- A firm for cosmetics and beauty products, which was serious financial difficulties in the middle of the 80's has applied a successful strategy consisting in: considerable increase of its bank loans for acquisition a newly privatized plant and modernization of the equipment in all other plants; active licensing policy for inputs of superior quality, developed in own mixtures and products; high share of publicity costs, of packaging, advertising and other image-building devices.

• A firm from "qualified" chemical industry has acted *in* the organisational-managerial field, despite the competitive pressure of the big multinational on the Spanish market. Thus, its strategy consisted on, the introduction of Japanese-style organisational concepts (just-in- time supply-scheme); its inability to fulfill the strict conditions of these managerial concepts led to a decrease of its market share and made its survival problematic. Fundamental changes *in* its entrepreneurial concepts are observed, by the considerably increase of its expenditures on R-D (from *2%* m the past to 20% in 1991) as well as those on marketing and promotion.

• For the engineering Catalan firms integrated in the multinational companies, the main signaled feature of their entrepreneurial strategies concern the strong dependency of their progress on foreign technology and the changes of their production lines in accordance with the parent company's world-wide strategy. Also, the Catalan enterprises which remain fully domestically owned began to change their specialization profile, because they have had face of the competition of multinational firms with a big potential in terms of size, R-D, market networks.

On the whole, T. Virgili and B. Bastida appreciate that the most important characteristics of entrepreneurial strategies of the Catalan industrial firms are the following:

- Even Spain (especially Catalonia) has become a high share of foreign direct investment undertaker, in Europe, not every enterprise is trying to achieve foreign capital participation; on the contrary, even small firms are trying to cope with them on their own.
- In a increasing number of cases, though, cooperation agreements or mergers with foreign firms proved to be the only way to survive; even in these cases national enterprises were trying to develop their own entrepreneurial concepts.
- The national enterprises are founding their own subsidiaries abroad, operating changes *in* the content of their production and export in order to value new market-niche for sophisticated goods or higher quality segments.
- National enterprises are trying hard to evade any down- grading of their production programmes and to utilise even in the future the skills of their employees and the know-how they have acquired in the past.

The last package of reference strategies at the firms level in order to assure their adaptation of the new conditions of economic environment concerns the findings of survey among European firms in the perspective of the Community's internal market creation (EEC, 1992). Because their experience- is enough far away from those of transitional economies enterprises, we will not develop the issue, even we find it very useful for the improvement of strategic management knowledge for the transitional leaderships.

Thus, the creation of EC internal market have generated for the firms the necessity to recourse to a 'wide range of possible strategies is order to resist to the new burden of global, restraints, to the new conditions of the competition and to value the new opportunities.

Basically, the strategic choices were: internal strategies for allocating the factors of production (of R-D, financing, production and distribution); external strategies (mergers, acquisitions, joint ventures).

Internal strategies - based on the idea of full range of the value-added chain valuation - consisted, in 63% from cases, in the product adaptation and restructuring of production plants, but also on the distribution decisions (56% from cases) and research-development actions (55% from cases). German industry put the greatest weight on decisions concerning production plants (82%), Portuguese and Italian industrialists on production strategies, Belgian, French and British industrialists, on adaptation of products to the internal market For the partially strategies, the main characteristics were:

- R-D strategy: the firms gave equal weigh to greater cooperation and the utilization of the firm's resources.
- production strategy: the solution was the increase of the size of production units rather than their number.

- product strategy: adapt products to suit each new national target market, or, increase the supply for standardized products.

For the external strategies, mergers and acquisitions of majority holdings are generally preferred to minority holdings or jointly-owned subsidiaries.

The analysis may be continued at the each country level, with useful findings for our enterprises efforts to gain a strategic behaviour; the syntheses presented is sufficient for stress the necessity of building of such action-planning and of implementing. it consequently as imperative for enterprise' survival, in the first step, and for enterprise' recovery, in the next. We will use in a reduced measure the references presented, because we don't built concret strategies for well-nominated enterprises; for the leadership of enterprises, yet, the attentive observation of actions of others is a necessity and an working instrument in own strategy substantiation.

II. Aspects to be considered in the adoption of strategically patterns for the loss-makers industrial enterprises

The critical financial situation of an enterprise - for which it is considered loss-' makers - is recognized if it:

- has net loss, respectively, its costs are not covered by its gains;
- has net arriers against suppliers, banks and state, respectively, the creditors depasses the debitors size in its balance sheet.

In this situation, the managerial team (understood with the particularities precised in chapter S) ;is obliged, in order to assure the survival of enterprise, to consider as lop priority the improvement of functional performances off enterprise, in order to generate enough cash for pay its creditors and for arrive in the point from which it may to consider it situation strategically, *i*n a long term perspective.

For choose the field of necessary actions for achieving this objective, the managerial team must considered attentive: the opportunities and constraints of economic environment; own strengthens and weakness; the features of existent and potential markets, in order to be able to denominate the actions which respond, simultaneously, at two conditions:

- are short-time consuming, respectively, may generate quickly cash or financial gains to solve the creditors;
- are reduced-funds consuming, respectively, don't improve the financial burden at the enterprise level.

For this category of enterprises, the signaled requirements generate by the finding concerning the perverse relationship between investment and industrial production must be more attentive considered.

Also, the managerial team might discern the mechanism from which this situation of losers arrised, its really causes. Thus, the loss can arise from:

- unsufficient volume of sales comparative with the production, which means that the expenditures were made for a certain volume of

finished goods without customers, or that those have not paid (debitors position in the balance sheet);

- higher volume of costs than the gains from the sales of production, which may mean:
- too small volume of production for a supportable share of constant costs (or, too big volume of administrative costs);
- too big volume of variable costs;
- negative balance sheet of financial revenues and expenditures, due to:
  - reduced volume of financial revenues, which come almost entirely from interest of deposits;
  - high volume of financial expenditures, respectively, interest paid for banking loans and penalties for ariers;
  - high volume of taxes paid (VAT, other taxes).

In these conditions, the actions of enterprise for avoid the loss may concern:

- production, as portfolio of products and activities, as volume, as technologies -which means as inputs consumption and as factors-mix - and, consequently, as costs volume and structure;
- sales, as markets' volume and specification of demand, as competition conditions and potential prices;
- financial situation and its shifts under the impact of movement in the first two categories of actions (especially, the changing in Its working cash-flow situation).

Third, in the special situation of loser-enterprises, the executive managerial team most considered the sources of own gains and of own working capital from its actions. These are the profit, the amortization fund and the improvement of its nominal capital

The depreciation and the revaluation of fixed assets are regulated and the decisions against physic capital assets (selling, leasing, quashing) must be approved by the owner- representatives. In these conditions, it is difficult to wait much more than before from this source for the wording capital or for investment projects financing; contrarily, it must be considered as share in production and sales costs, respectively, In value added structure;

For the additionally nominal capital, the actions in the privatization direction are necessary; as a rule, all enterprises search foreign investors.

For the searching of profit-generating actions - the most Important ones - , some previously findings must he considered. Thus, we have demonstrated in chapter 12 that:

- profit before taxes and net profit have insignificant linkages with the production evolution, the elasticity of production to two indicators of profit being positive but enough reduced;

- shares of profit before taxes and of net profit to added value are insignificant compared with those of other components;
- linkage between efficiency and profitability indicators is almost null;
- labour productivity, labour endowment, cost structure evolution influence in a insignificant measure the profitability and explain a small part of its evolution.

In these conditions, the executive team of loss-makers enterprises are obliged, more than others, to consider not only - or not in the first range - the added value gains, but directly the profit before taxes (imposable profit, in current terminology) gains and ways to obtain; continuing the current managerial practice to consider profit residual Indicator of balance sheet analysis and to have in view first the production does not give the certainty of objective achievement.

For this category of enterprises, the restriction- condition imposed by the owner representatives concerning the total factor productivity or the domestic resources yield, respectively, the representatively of profit in the value added, structure is a stringent own constraint In order to survive.

For resuming, we consider that the loss-makers are obliged to sue in the direction of its functional performances Improvement and of quickly cash-flow generating, using direct the profit criteria* The concret actions concern all possible internal ways for reducing costs per unit of product or service in short-term and without big financial resources requirement and ail possible external ways for rising the disponibilities in working capital and in current assets.

We consider that a possible (non-extensive) list of actions in this respect might concern:

a. The reanalysis of portfolio of products and activities of enterprise under the following criteria:

- the representatively In the enterprise' situation from sales, profit and added value, point of view for the products, respectively, from the intensity of technological integration and the share in total costs, for the activities.
- the markets situation - as degree and conditions of competition, as size, tendencies and perspectives - and the position of enterprise for each products:
- the realist evaluation of own capabilities to do promotion of products in the domestic and western market and to respond to all required marketing conditions.

We don't consider viable, in the short-time, the solution of complete changing of product-mix for the enterprises in a critical financial situation, but sustain that it is perfect viable to do a correct diagnosis for the existent ones and to take decisions for these.

For this action, enterprise may use the opportunities created by the Emergency Adjustment Programme, respectively, the specialised teams of

Restructuring Agency and its funds, Also, for the, market studies, especially concerning the extern one, enterprise have the possibility to access to PHARE assistance assured by REPEDE or other programmes.

The diversification of existent products is, also, a viable solution in order to win market-opportunities, if its cost and time to do are compatible with the enterprises restrictions or if the expected gains permit access' to banking credits in the critical situation of the enterprise.

A important opportunity for enterprise' actions in this field is represented by the enough developed knowledge and capabilities in R-D for products in some industrial branches, especially in those much concerned (machine-building, engineering, metallurgy, chemical-petrochemical). Because the R-D field is, itself, in a process of institutional and functional reform - witch consequently impact in the functioning of emergent specific market - enterprise may take into consideration the possibility to internalize the R-D function. In the former regime, this function was ensured by a developed network of specialized R-D institute, the enterprises having a reduced capacity of R-D for technology implementation. In the given situation of industrial enterprises - and not only those in a critical financial situation - the needs in R-D capabilities increased so much that the proposed solution becomes viable, even in a short term, by the drawing of specialists from the former institutes in their functional structure or by establishing of new organizational network with the existent institutes.

In all cases, yet - existent or adaptated products - the improvement of conditions of sales are necessary. For the heavy industry enterprises concerned, the requirements of industrial marketing for the conditions of sales are very difficult to be achieved and the efforts needed must be attentive considered, as capabilities, speed of achievement and costs. It is, also, a field in which the help of Restructuring Agency may be claimed by the state enterprises in a critical financial situation, in order to find or implement solutions.

A derived problem from the decisions concerning the products or activities is represented by the necessity to promote solutions for the dedied (specialised) productive capacities for those which the fabrication stops. Till now, they were closed and conserved (these being the main cause of spontaneous restructuring). We consider that, for this category of enterprises, is better if these capacities are leased or, in the case of chronically shortage of demand or incapacity of enterprise to resist the market competition, the fixed assets concerned are sold.

b. The evaluation of technologic capacities existent for the selected products and promotion of measures for improvement of technological organisation of fabrication tines, of technological discipline and of technological control

Previous analyses in this field for the Romanian industrial enterprises have put into evidence big reserves in inputs consumption reducing (and,

subsequently, in the concerned costs) by very reduced funds-consuming actions; the capability and quality of intermediary managerial team are decisive in the valuation of existent possibilities to improve the functional performances of enterprise in this way.

For the excess employment cutting - a important, and necessary category of actions -, enterprise might revalue the working-time norms and to improve them concording with the modernization measures taken. The necessary measures for prevent the negative social impact of workplaces cutting may be promoted with the Restructuring Agency assistance.

The eventually bottleneck of technological capabilities may be solved:

- in the case of limited demand, by the commercial linkage with other enterprises with excess capacities;
- for a long-term demand, by promoting of a legal- permitted solution for industrial cooperation - for example, establishing a new state-firm for exploating a technical capacity in conservation or uncharged in other industrial enterprise.

We have demonstrate, in our analyses, the necessity of redesign of technical and technological borders of state industrial, enterprises; the regrouping of technical' capacities under the criteria of saleable output is a constructive behavioural paths, with the additionally advantage of shifts in size and flexibility of still existent state industrial enterprises.

c. The reanalysis of internal functional organisation and. the promotion of all possible measures in order to reduce the administrative costs, simultaneous with serious improving of its structure in the unsuficient developed or skill-covered functions.

Our analyses have put into evidence some of shifts necessary in the internal organisation of industrial enterprises, as:

- Shift in emphasis from production to marketing, creating the necessary departments for marketing, sales and customer service and others.
- Add new functions such as financial analysis and improve the accounting and economics functions coverage;
- Improve existing products to meet international standards; open new market for existing products; purchase and install upgraded technologies;
- Reconfigured personnel departments to sources of professional guidance on human resources management;
- Improve and adhere to management information and control system;
- Learn how to obtain capital from markets rather than from governmental officials;
- Learn to evaluate and exploited market opportunities, enterprise' goodwill, and position in a market etc.

For enterprises' in a critical financial situation, the marketing-sales function *becomes* essential, because the necessity to find in a short-term market-fit for their present capabilities, assured by the existent production function (with some minimal shifts under the promoted organisational and limited-modernisation solutions).

Another priority concern the measures for the improvement of financial management capabilities, in order to be able to use the emergent financial market opportunities, to take good decisions under the cost-benefit analysis criteria and to sustain enterprise' recovery programme in the relations with SOF, RA, banks and to .take the necessary measures for costs control at middle level Thus, the reorganization of productive capacities as profit centers - made in majority of state industrial enterprises - remain formal if these are not assured with specialised managers,

In the same time, some measures may be promoted in the direction of descentralisation of work organisation, with specific hierarchy and more functional independence of divisions. In this case, extensive information 'and good communication are conditions, of success, as well as the direct personal responsibility of middle managers in the recovery of enterprise.

d. The emphasis in the evaluation of size and sources of necessary working capital for sustaining the sales-production programmes and of financial resources for the gradually coverage of arriers.

Moreover the suggested sources from own actions, the enterprise might do more for attract other financial sources for its recovery programme sustaining, as:

- the Restructuring Agency funds for well precised actions (the domestic or foreign assistance for recovery programme substantiation, for investment-modernisation projects design, for access to banking credits etc.).
- the State Ownership Fund or Private Ownership Funds financial investments for the implementation of "restructuring for privatisation" projects or actions.
- the State Ownership Fund resources access for financing actions in the view of preparation for privatisation (the evaluation of enterprise; the presentation of enterprise; promotion actions, in the country and abroad etc).
- the private investors, intern and extern.

III. Strategically patterns for industrial state enterprises

This time, the enterprises in a relative normal financial situation are concerned, with the observation that this "normal situation" means only that they don't record loss, not a good one on the efficiency, profitability or competitively performances.

For this reason, the most part of sketched actions for the loss-makers are viable and appropriate for all state industrial enterprises, as less-expensive ways to improve their functional performances - general requirement in industrial sector. Additionally, we remind the previous finding concerning the unsteady character of financial situation of enterprises in transition environment, which us impose to deal the minimal requirements for their survival.

On a whole, yet, the enterprises 'from this category have much more possibilities to engage strategically actions for more diversified strategically goat.

The strategic goals of industrial enterprises in transition, with presented features of their initial situation, with inappropriate behavioural tendencies and acting ia a economic environment with particular characteristics may concern:

- the assurance of a stable position in the internal market (eventually, of a certain share of this, below' the accepted limit of market concentration).
- the rebuilding of commercial links .with transitional economies and achievement of a certain share of export to these markets.
- the wining of a certain segment or niche on international markets, especially, in European ones.
- the achievement of a certain level of profitability rate, of profit volume, of value-added volume etc.

The goals established represent standards for the performances of enterprise, which would be used for the periodical evaluation of selected strategies and functional policies and for correct them, if necessary. It must be known by all the enterprise' staff, middle managers and trade unions. It may be subdivided into partial objectives or other control parameters for which the responsability of subsequent managerial level may be established. These responsabilities may be promoted in the individual work-contract for each middle managers, with conected incentives-penalties system.

The process of choose of appropriate strategies must considered all external and internal factors in a constructive side, in a goal-related analysis. The outline of this analysis consists in the response to a cascade-questions related to the measures of which the proposed strategies achieve the strategic goals and their viability in the conditions of initial situation and qf action of internal and 'external factors.

In this process of strategies substantiation, market analysis, cost-benefit analysis, financial analysis, technical auditing of capacities, technologies, organisational solution are used. Also, it is necessary the comparative analysis of possible variants in terms of costs and possibilities to cover them with potential resources (material, tangible and intangible capital, financial ones), of efficiency, profitability and competitively gains and the lag between the implementation of strategic solutions and the achievement of expected results.

As a general feature, the viable strategies of enterprises in transition would produce rapid results, because of limited-horizon of management contracts and of expectations in the shift of enterprise' status by privatization.

We will sketch some of possible strategic variants which may be considered in the concret analyses of enterprises, for the most typical situation of enterprises in transition.

1. For enterprises with a good market-fit, which have in view growth objectives.

Variants to be analyzed comparatively, in rapport with the concret strategic goals:

a. The increase of volume of production for specified products (services), with associated measures to improve the technological mid economic performances of production process.

In this case, enterprise may take advantage from high volume of a limited range of products aimed at niches in the mass market.

The quickly development of a large network of small private firms represents an advantage for the internal producers, especially for the consumer goods. By specialising in a limited range of products, eves small and medium-sized enterprises can attain a competitive scale in the chosen niches. The reduced dimension of lines of supply permits the rapid response to changing of consumer preferences.

For the complex industrial products, the markets are highly segmentated arid integrated with those of utilities and services associated with the technologies of customers. The former linkages, the good reputation in quality field and recognized capabilities in R-D for *concerned* field are very important in a successful penetration in these markets.

The close links which have existed between utilities and a few domestic suppliers will take time to erode and although there are not fundamental differences in standards for some complex industrial products, like equipments. These represent advantages for domestic industrial producers which might he valued in their strategies of production for the internal market or in international cooperation favorable relationships. This favorising position of industrial producers offer them the necessary advantages for the participation in international- European arrangements, accords, commune projects etc.

In this strategy-type, the most important functional policies are the production function mastering (in order to preserve and, if possible, to improve the competitive advantages of enterprise), the quality management, the costs control and the price policy. Enterprise is obliged to emphases its efforts in R-D for product, in order to assure the conceptual solutions for the diversification-differentiation in the moment of intensification of competition or a stagnant-decreasing demand.

Unfortunately, only a few number of industrial enterprises from Romanian economy are in the situation to choose this strategy, because of - yet -

restricted internal demand for industrial goods, of not clear designed tendencies in internal market movements, intensification of competition *in* more and more opened internal market and, very important, because of specialisation of Romanian industrial producers in products with mature or descendent markets. The latter feature emphases the importance of market study and of R-D strategies in order to prepare the necessary shifts in orientation of basic-activity of enterprise, to initiate the investment project for sustain them and to allocate consequently the own financial resources.

b. *The adaptation of existent products to the market segment demand particularities, the diversification of enterprise output in the same lines of production or in complementary (associated) fields (especially, in the game of technological services associated with industrial products in exploiting process).*

The capability in R-D for products, the flexibility of technological capacities and the financial resources disponibilities are the more stressed conditional factors.

The strategies based on product-differentiation are consistent with obvious needs of industrial enterprises for marketing activities (distribution channels, technical assistance, collateral system etc) and to specialise in a few arrears of production by purchasing components or parts from outside.

Competitive strength requires a substantial outlay on R-D (especially, for the development of the next generation of product) and recoup the large sales of new entrants of network markets. The high costs of R-D .and of marketing (for some industrial fields, on a world-wide basis) obliges enterprise to provide economies of scale like main source of success, Because only few Romanian enterprises have the required conditions to provide economies of scale in R-D and marketing, the solution promoted may be joint companies with foreign firms able to offer opportunities to rationalize R-D, design, production and/or promotion-distribution.

c. *The increase/modernization of production capacities by investment or organisational solutions.*

The main problem is, in this case, those of financial resources assurance in order to sustain investment projects. The own sources are, generally, poor. For supplementary sources, the enterprise may try to obtain the financial aid from SOF, its actions improving, also, the value of enterprise. The second best solution is represented by the IMF - World Bank credits, the exigencies of these international financial institutions being risk-avoid from the enterprise side. The good financial situation of enterprise permet its access to banking credit - solution acceptable in the conditions of which expected performances in profitability are over the inflation rate (or: actualised performances are enough good).

d. The promotion of a production programme under the long- term contract with customers, in the conditions of radical shift of suppliers, as specification and orientation.

For the suppliers side, the transportation costs, the quality of inputs assured, the contractual discipline, the delivery conditions and associated costs (for depositing, for example) are essentially.

Under the exemple of other transitional economies, the vertical integration of main suppliers represent a possible variant in this field; under the example of less developed European countries (Portugal, Spain), the development of subcontracting actions is a preferred solution.

2. *For enterprises without a good market situation which have in view market share wining or other growth objectives.*

Variants possible for the strategies promoted:

a. Advertising marketing sales strategies.

These may be:

- adapted for each potential market, in concordance with the taste, history, culture, specific demand; this fragmentation under the market-dependent policies principles are enough costly, even it valuate better the possibilities to create segments in existent market or to win niches.
- global marketing-sales strategies.

In the majority of cases, yet, the marketing networks are neither used nor controlled by the producing enterprises, a situation which is a handicap in a strategy *of* upgrading designed to win new segments of a market. The adoption of this strategy implies major efforts in the field of international marketing, in order to prepare needed conditions for advantageous relationships of cooperation with trading partners.

b. The cooperation with other enterprises from the same production lines, national or foreign, and, preferred, with international distributors of similar products.

c. The integration in the production structure of a foreign firm.

In this case, national enterprise must apply the strategy of the partner, respectively, a captive strategy. The signaled disadvantages of this situation put into evidence in the case of Spain and, especially, of another transitional economies must be attentive studyed before adopting this strategy.

3. For enterprises with competitive advantages for the growing markets, for with the strategic goals are represented by the valuation of these advantages on the penetration in these markets, it is possible:

a. Joint venture with firms-national or foreign - which have already a position in the concerned market

The centers of decisions-making *lie* outside, in the most part of cases of joint ventures with a foreign partner (the tendency of foreign investors being to have *the* majority), the Romanian enterprise offering the skills of its workforce,

the low-labour costs and a developing infrastructure. Also, it offer the opportunity of access to internal market, to public procurement market, the profitable environment created by the governmental policies for the foreign investors etc. Important is that all the own advantages be correct evaluate and considered in the association contract

b. Contractual or commercial relationships with dominant firms from the concerned market for assure the sources for the others capabilities need for enterprise' goals acheivement (license acquisition, commercial brands etc.).

c. *The promotion of development strategy based in factors independent of the costs of competitiveness,* such as quality, design, the promotion or even the creation of commercial brands, the improvement of management, the training of workforce, market studies etc.

Our review of possible variants are neither exclusively nor complet; the realist analysis of concret situation of enterprise in a well evalued and considered market environment may generate more nuanced and apropriated strategies, capable to ensure not only the survival, but also the recovery of enterprise in its former field of production or in a new one.

We remind the necessity to add of each chosen variant the most part of discuted measures for improving the functional performances of enterprises, which constitue minimal necessary measures in order *to,* assure their survival till the shift of enterprises' status from majority state-owned to majority private-owned firms.

REFERENCES SELECTED

I. Abel, K. Gatsios - The economics of bankruptcy and the transition to a market economy, CEPR, DP no. 878, 1993.

A. Aslung, ed., - Economic transformation in Russia, Pinter Publishers, London, 1994.

V. Bole, J. Prasnikar - Changing the behavior of Slovenian enterprises in the market economy, paper prepared for the conference on "The structure and behavior of economic organizations: comparative theoretical and empirical perspectives", University of Minnesota, Minneapolis, sept. 1992.

E.R. Borensztein, D.G. Demekas, J.D. Ostry - The output decline in the aftermath of reform: the cases of Bulgaria, Czechoslovakia, Romania, International Monetary Fund, WP, 1992.

J.C. Brada - Organizing and managing state-owned enterprises: some lessons for East European economies in transition, paper presented to the Romanian-American Economics Round Table, Bucharest, April 1991.

J.C. Brada, I.J. Singh, ATorok - Hungarian enterprises behavior in the transition: 1991-92, Research Paper Series no. EE- RPS 14, World Bank, Jan. 1993.

J.C. Brada, A. E. King, Chia Ying Ma - Industrial economics of the transition: determinant of enterprise efficiency in Czechoslovakia and Hungary, Research Paper, Series no. EE-RPS 21, World Bank, Jul. 1993.

O. Bomsel - Du combinat a l'entreprise, Lettre de l'Est no.5/1992.

P. Bofinger - The output decline in Central and Eastern Europe: a classical explanation, Center for Economic Policy Research (CEPR), DP 784, 1993.

J.Corbett, C.Mayer - Financial reform in Eastern Europe: progress with a wrong model, CEPR, DP 603,1991.

C. Corbo, F. Coricelli - Reforming Central and Eastern European economics. Initial results and challenger, World Bank, 1991.

D. Demougin, H.W. Sinn - Privatization, risk-taking and the communist firm, CEPR, DP 743, Dec. 1992.

S. Estrin, P. Hare - Firms in transition: modeling enterprise adjustment, Center for Economic Performance (CEP) WP 89, 1992.

S. Estrin, M. Schaffer, I. Singh - Enterprise adjustement in transition economies: Czechoslovakia, Hungary and Poland, IMF-World Bank Conference, Washington, June, 1992.

Q. Fan, M. Schaffer - Enterprise reforms in Chinese and Polish state-owned industries, CEP, WP 105, 1991.

J. Fath - Industrial policies for countries in transition?, The Vienna Institute for Comparative Economic Studies, Nov. 1992. R. Frydman, S. Wellisz - The ownership-control structure and the behavior of Polish enterprises during the 1990 reforms: Macroeconomic measures and Microeconomic responses, in: V.Corbo, F. Coricelli, J. Bossak (eds.), 1991.

P. Ghemawat - A study case in organizational efficiency: competitive positions arid internal organization, paper prepared for the University of Minnesota Conference, 1992.

C. Hirschaussen - Du combinat a l'entreprise. La restructuration des combinats de l'industrie lourde en Europe de l'Est et en ex-Union Sovietique, Lettre de FIRSES no.3, 1992,

M. Jackson, W. Biesbrouck - The economic penetration between the EC and the Eastern Europe: The Romanian case, LICOS, Nov.1993.

S. Johnson - Private business *in* Eastern Europe, Research Paper Series, no. EE-RPS 9, World Bank, April 1992. E. Jorgensen, A. Gleb, I. Singh - Life after the Polish "Big Bang": Representative episodes of enterprise behavior, in: V.Corbo, F. Coricelli, J. Bossak (eds.), 1991.

P. Kraljik - The economic gap separating East and West, The Columbia Journal of World Business, Winter 1990.

M. Lavigne, ed. - Capitalism a l'Est - un accouchement difficile, Ed. Economica, Paris, 1994.

E. Nowak - Industrial policy and interventionist^ Gazeta Przemyslowa i Handlowa no. 21, 1992.

D.M. Nuti - Economic inertia in the transitional economies of Eastern Europe, paper presented in the Conference "Impediments to the transition: the East European countries and the policies of the European Community", European Policy Unit-European University Institute, Florence, 1992.

B.Pinto, M. Belka, S. Krajewski - Microeconomic of transformation in Poland: a survey of state enterprise responses, World Bank, June 1992.

J. Prasnikar, J. Svejnar, M. Klinedist - Structural adjustment policies and productive efficiency of socialist enterprises, European Economic Review 36, North-Holland, 1991

R. Portes - Structural reform in Central and Eastern Europe, CEPR, Aug. 1991.

M. Schaffer - The Polish state-owned enterprise sector and the recesion in 1990, CEP, WP 191, 1992.

J. Sereghyova, coordinator - Entrepreneurship in-Central East Europe. Conditions, opportunities, strategies, Ed. Physica-Veriag, Heidelberg, 1993.

O. Solliliage - Privatization and management of large enterprises. In East Central Europe, Institute for "East-West Security Studies, European Studies Center, March 1992.

B. Schmognerova - Adjustment problems of the enterprises in transition from, cen-

tral planning to a market economy, Ekon. Cas. 39, 1991.

W. Swaan, M. Lissowska - The evolution of enterprise behaviour in Hungary and Poland during the transition to a market economy, LICOS, Leuven, 1991.

W. Swaan, M. Lissowska - Enterprise behaviour in Hungary and Poland in transition to a market economy: routines as a barrier to change, Research memorandum University of Amsterdam, 1993.

J. Zielenic, J. HIavacek - Behaviour of a producer in transitional economies, Research Paper Series, no. EE-RPS 23, World Bank, Mar. 1993.

S.V. Wijnbergen - Enterprise reform in Eastern Europe, CEPR, DP 738, Nov. 1992.

S.V. Wijnbergen - On the role of banks in enterprise restructuring: the Polish exemple, CEPR, DP no. 898, 1994.

Economy of Romania in 1993, Statistical bulletin for public information no. 12/1993, National Commission for Statistics.

The Governing Programme. Strategy for economic and social reform, Bucharest, March 1993.

Indicatori relevanți privind situația economiei românești în tranziție, Institutul Național de Cercetări Economice, Bucureşti, 1994

Industry in Poland. Structural adjustment issues and policy options, Center for Co-operation with European Economies in Transition, OECD, Paris, 1992.

Montly bulletin no. 3/1993, National Bank of Romania.

Price statistics bulletin no. 12/1993, National Commission for Statistics, Bucharest.

Preliminary forecast for Romanian economy's evolution for 1994, Bulletin no. 19/1993, National Commission for Economic Forecasting, Bucharest.

Studii de conjunctură economică nr. 1/1994, Comisia Natională de Statistică, Bucureşti.

Short-term economic indicators, Central and Eastern Europe, Bulletin no. 1/1994, CCEET-OECD, Paris.

One year of governance, The Government of Romania, October 1993, Bucharest.

Romania economic report, World Bank, March 29, 1993.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

ANALE
NR. 4/1994

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE AGRARĂ

AGRICULTURA ROMÂNIEI ÎN TRANZIȚIE

– Procese macro şi microeconomice, implicații sociale –

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

SUMAR

INTRODUCERE 311

Capitolul 1

POLITICI AGRICOLE ŞI ALIMENTARE, STRUCTURI DE PRODUCȚIE ŞI PROBLEME FUNCIARE 314
1.1. Securitatea alimentam - obiectiv strategic al dezvoltării economico-sociale a României 315
1.2. Politicile agroalimentare şi structura producției agricole 319
1.3. Politici agricole şi alimentare şi probleme funciare 322
Bibliografie 328

Capitolul 2

ABORDĂRI MACROECONOMICE ALE REFORMEI ÎN AGRICULTURĂ 329
2.1. Modelul structural al formulării deciziei de dimensionare a ofertei de produse agricole 329
2.1.1. Agricultura românească în perioada tranziției 329
2.1.2. Caracteristici ale instrumentelor folosite pentru proiectarea şi analiza ofertei de produse agricole 332
2.1.4. Elemente de modelam calitativă a ofertei de produse, agricole 337
Bibliografie 338
2.2. Preliminarii la o politică de stabilitate a ofertei de produse agricole 339
2.2.1. Înterpretarea rezultatelor obținute în urma proiectării unor politia privind sistemul producției agricole 340
2.2.2. Principalele rezultate economico-financiare ale ramurii 344
Concluzii 346
2.3. Cadrul structural şi economic al formării capitalului în agricultura 346
2.3.1. Formarea capitalului - de la echivoc conceptual la nevoie reală 346
2.3.2. Cadrul structural şi economic al demersului metodologic 348
Bibliografie 353
2.4. Alternative de comensurare a formării capitalului în agricultură 353
2.4.1. Premise metodologice 353
2.4.2. Generare internă de valoare adăugata brută - resursă de formare de capital 354
2.4.3. Receptarea de fluxuri de capital din transferuri intersectoriale 359
Bibliografie 363
2.5. Impactul economic al protecției mediului în agricultură 364
2.5.1. Caracterul productiv al costurilor antipoluante 364

2.5.2. Înternalizarea costurilor antipoluante. Pârghii economice de reducere a poluării ... 366
Bibliografie ... 369
2.6. Analiza comparativă a potențialului economic şi agroalimentar al României şi Republicii Moldova ... 370
2.6.1. Aprecieri privind resursele din agricultura României şi a Republicii Moldova ... 371
2.6.2. Particularități ale reformei în agricultură şi industria alimentară a României şi a Republicii Moldova ... 372
Bibliografie ... 374
2.7. Agricultura României în cifre ... 375

Capitolul 3

VARIABILE MACROECONOMICE CU FUNCȚII DE REGLARE ŞI FORMARE A PIEȚELOR ... 376
3.1. Variabile macroeconomice cu funcție de reglare ... 376
Bibliografie ... 384
3.2. Piața produselor agroalimentare ... 385
3.2.1. Piața cerealelor ... 387
3.2.2. Piața produselor oleaginoase ... 388
3.2.3. Piața zahărului ... 389
3.2.4. Piața tomatelor ... 390
3.2.5. Piața cartofului ... 391
3.2.6. Piața laptelui şi produselor lactate ... 392
3.2.7. Piața cărnii ... 393
Bibliografie ... 394
3.3. Piața funciară. Prețul pământului ... 395
3.3.1. Piața funciară. Conținut şi caracteristici principale ... 395
3.3.2. Transferul complet de proprietate funciară, prețul pământului ... 397
Bibliografie ... 403

Capitolul 4

EXPLOATAȚIA AGRICOLĂ ŞI MEDIUL MICROECONOMIC ... 405
4.1. Concepte şi strategii microeconomice în agricultură - studiu preliminar ... 405
4.1.1. Conceptul de microeconomie în agricultură ... 405
4.1.2. Raportul micro-macroeconomic ... 406
4.1.3. Agentul economic, întreprinderea şi comunicarea cu mediul economic ... 406
4.1.4. Structurile economice ... 406
4.1.5. Gradul de capitalizare ... 407
4.1.6. Managementul economic ... 408
4.1.7. Disfuncționalitățile manageriale ale noilor ferme ... 408
4.1.8. Capitalul uman ca principala resursă microeconomică ... 410

4.1.9. Modelul structural şi manifestarea reformei la nivel microeconomic: Privatizarea 410
4.1.10. Blocajul economic, criza de capital subtehnologizarea şi regresia tehnologică şi declinul producţiei 411
4.1.11. Declinul producţiei agricole 412
Note bibliografice 413
4.2. Cooperarea şi asocierea în agricultură 413
4.3. Studiul activităţii de mecanizare a agriculturii 415
4.4. Arpovizionarea cu factori de producţie în perioada trecerii la economia de piaţă 417
4.5. Activitatea de valorificare şi desfacere a producţiei agricole 418
Bibliografie 421
4.6. Structuri manageriale 421
4.6.1. Managementul exploataţiei agricole familiale 421
4.6.2. Reducerea riscului şi preţul producţiei agricole 424
Bibliografie 425

Capitolul 5

RESURSELE UMANE ALE GOSPODĂRIEI RURALE, CARACTERISTICI, DIMENSIUNI, STRUCTURI 426
5.1. Timpul de muncă în agricultură 426
5.2. Structuri sociocupaţionale ale forţei de muncă în gospodăria rurală 429
5.3. Paritatea veniturilor şi calitatea vieţii rurale 432
5.4. Pluriactivitatea şi comportamentul economic al gospodăriilor rurale 434
Bibliografie selectivă 436

Capitolul 6

PARTICIPĂRI LA SESIUNI NAŢIONALE - REZUMATE 437

Capitolul 7

PARTICIPĂRI LA SESIUNI INTERNAŢIONALE – REZUMATE 445

INTRODUCERE

Cercetările de economie agrară desfăşurate în cadrul Institutului Național de Cercetări Economice privind, tranziția la economia de piață au fost orientate spre elaborarea unor studii care să fundamenteze realizarea unuia dintre obiectivele strategice fundamentale ale dezvoltării economice şi sociale - securitatea alimentară în condițiile dezvoltării unor structuri de proprietate, de producție, de management şi instituționale durabile.

Studiile s-au realizat pe următoarele coordonate:

- formarea şi dezvoltarea unei agriculturi durabile, capabilă să creeze, în condițiile economiei de piață, surplus economic necesar propriei dezvoltări şi participării la echilibrul economic general, să producă materii .prime "curate" şi să asigure producătorilor agricoli venituri comparabile cu cele ale altor grupuri socio-economică;
- formarea şi consolidarea, noilor structuri agrare - structura de proprietate, structura de organizare a exploatațiilor agricole şi serviciilor, structura producției;
- integrarea agriculturii în mecanismele economiei de piață în condițiile generalizării pieţelor agricole şi a consolidării sistemului, instituțional al economiei de piață;
- formarea unei economii agroalimentare moderne, avându-se în vedere retehnologizarea pe întregul lanț - agroalimentar, creşterea conversiei consumurilor, reducerea costurilor produselor agroalimentare;
- creşterea eficienței economice a sectorului agroalimentar în condițiile sporirii gradului de integrare pe plan regional şi mondial cu aplicații concrete pentru Piața Comună şi Republica Moldova.

În 1993 au continuat cercetările de aprofundare a analizei principalelor componente ale proceselor economice din agricultură.

Formarea noii structuri agrare

a) Procesul de privatizare

Principalul proces care a fost cercetat l-a constituit decolectivizarea şi formarea proprietății țărăneşti privind fondul funciar şi celelalte componente, De asemenea, investigațiile au avut în vedere deratizarea şi privatizarea sectorului de stat din agricultură, inclusiv a serviciilor.

Privatizarea în agricultură s-a abordat prin perspectiva proceselor microeconomice, a definirii agentului economic şi a comunicării cu mediul.

Prin analiza stadiului privatizării s-a urmărit evoluția unuia din principalele procese ale reformei în agricultură.

b) Organizarea exploatațiilor agricole şi a agenților economici

Cercetările au definit modelul structural al exploatației agricole, edificator pentru starea actuală din agricultură.

Tipologia exploatațiilor agricole a fost studiată în funcție de forma se organizare şi exploatare (individuală, asociativă, cooperatistă), de structurile şi funcționalitatea integratorilor agroalimentari, ca şi a raportorilor acestora cu structurile monopoliste.

Clarificările teoretice, cristalizările conceptuale şi elementele strategice desfăşurate la nivel microeconomic s-au abordat, sub două aspecte: analiza comparativă a studiilor elaborate până în prezent şi conturarea unui model posibil de elaborare a bazelor teoretice ale reformei; dezvoltarea unor demersuri strategice ale proceselor microeconomice din agricultură.

c) Structura producției agricole

Ținând seama de mutațiile intervenite în structura de proprietate şi în structura agenților economici din agricultură s-au elaborat diferite alternative privind volumul şi structura ofertei la principalele produse agricole de importanță strategică pentru economia națională, cu luarea în considerare a nivelurilor de asigurare cu resurse şi factori de producție şi a schimburilor ce au avut loc în procesele tehnologice, restricții ce modifică posibilitățile interne de acoperire a nevoilor alimentare esențiale ale populației De asemenea, în dimensionarea ofertei de produse agricole şi a structurii acesteia s-a luat în considerare şi puterea de cumpărare a populației.

d) Formarea capitalului în agricultură

Pornind de la specificul agriculturii de a se situa cu o material-intensitate inferioară altor ramuri ale economiei naționale şi de la implicațiile mutațiilor structurale radicale produse în gestiunea resurselor funciare şi tehnico-economice, în contextul instabilității relative a ambientului macroeconomic generai, s-au elaborat şi s-au simulat alternative de comensurare a capacității formative de capital în agricultură din resurse proprii ramurii sau din transferuri intersectoriale - prin intermediul prețurilor reale relative.

Integrarea agriculturii în mecanismele economiei de piață

Cercetările au abordat, pe de o parte, aspecte ale inserției agriculturii în mecanismele interne ale economiei de piață, precum şi ale identificării factorilor de influentă asupra constituirii şi funcționării pieţelor produselor agroalimentare şi ale feciorilor de producție prin utilizarea unui sistem elastic de pârghii economico-financiare adecvate stadiului actual şi nevoilor reale de ajustare structurală radicală a mecanismelor şi instituțiilor pieței în agricultură (sistemul prețurilor şi tarifelor, pârghiile fiscalității, mecanismele de susținere economică etc.).

Investigațiile au vizat şi problematica consolidării capacității competitive a agenților economici din agricultură prin inițierea şi extinderea formelor moderne de cooperare şi integrare, orizontală şi verticală, şi asigurarea pe această bază a condițiilor pentru ajustarea structurală a agricultorii romaneşti în raport cu criteriile şi cerințele integrării vest-europene.

Dezvoltarea comunităţilor rurale şi starea calităţii vieţii producătorilor agricoli

Cercetările de *economie* rurală au pornit de la dezideratul ştiinţific al stabilirii condiţiilor necesare restructurării şi dezvoltării comunităţilor rurale respectându-se următoarele principii fundamentale:

- ajustarea sectorului agricol trebuie să fie facilitată de un complex de măsuri vizând dezvoltarea multisectorială a spaţiului rural;
- structura economiei rurale nu este sinonimă cu structura sectorului agricol;
- diversitatea accentuată a zonelor rurale împiedică o abordare ştiinţifică şi strategică unitară şi impune studii regionale/zonale.

Investigaţiile au urmărit:

- fenomene şi procese determinative pentru starea actuală a sistemului rural;
- dimensiunile stării actuale a mediului rural: structurile demoetnografice, structurile economice, tipologia comunităţilor rurale, structurile socioculturale şi etnofolclorice;
- relaţia rural-urban: contraindicaţii, obstacole, conflicte;
- schimbări în formarea structurilor rurale;
- calitatea vieţii rurale;
- organizarea şi funcţionarea" parteneriatului rural;
- formele instituţionalizate ale parteneriatului;
- perspectivele oferite sectorului public şi sectorului privat.

Capitolul 1

POLITICI AGRICOLE ŞI ALIMENTARE, STRUCTURI DE PRODUCȚIE ŞI PROBLEME FUNCIARE

Dumitru DUMITRU

Politicile agricole şî alimentare posibile ta România sunt determinate de o serie de factori cantitativi şi calitativi, endogeni şi exogeni care ar putea fi conturați, cel puțin din două puncte de vedere:

• *Cantitativ:* România, ca nivel de dezvoltare economică se situează la majoritatea indicatorilor macroeconomici sub nivelul statelor dezvoltate din Europa, putând fi considerată, după unele standarde internaționale, ca. țară în curs de dezvoltare.

• *Calitativ:* România se află într-un amplu proces de tranziție de la o economie socialistă monopolist-statală, centralist-birocratică, la o economie de piață. Acest proces are un caracter inedit, necunoscut în istorie, neexistând nici o experiență ca sursă de inspirație. Din acest motiv, cercetarea economică se află într-o situație paradoxală ce poate fi asemuită cu cunoscuta butadă potrivit căreia "toată lumea ştie să facă omletă din ouă, dar nimeni nu ştie să facă din omletă, ouă".

Mutațiile care au loc se împletesc cu efectele unei prelungite crize a economiei, având caracteristici diferite de acelea ale crizelor ciclice clasice din țările capitaliste dezvoltate, putând fi însă asemuite cu un traumatism structural şi calitativ, din care nu se ştie pe ce căi şi la ce dimensiune va ieşi economia națională.

Perioada de tranziție înseamnă convieţuirea obligatorie a două sisteme, a două structuri: cea veche, moştenită, care încă mai constituie suportul material al vieții sociale şi rare, cu toate deficiențele ei, trebuie gestionată şi folosită în condiții optimizate pe măsura lichidării treptate a fenomenelor şi proceselor ce contravin economiei de piață, şi cea nouă, care trebuie introdusă treptat prin instituții şi mecanisme specifice. Desigur toate aceste noi măsuri an caracter şi de gestiune şi de modificări structurale aplicate la cele două sisteme care se împletesc şi se condiționează reciproc.

În lumina acestor considerente generale, lucrarea, deşi are un preponderent caracter documentar, informativ, încearcă să surprindă problematica politicilor agricole şi alimentare din România în perioada de tranziție în măsura necesară se vor folosi şi comparații cu alte țări, îndeosebi cu cele dezvoltate, nu numai pentru că acestea ar putea constitui un nou "ideal" sau un "model" de urmat, ci pentru că structurile de producție ale acestor state au o anume stabili-

tate, achiziționată în timp care *l*e-a permis obținerea rezultatelor actuale. De asemenea, datorită surselor informative disponibile se pot desprinde unele concluzii privind modul în care au fost soluționate problemele agrare.

1.1. Securitatea alimentam - obiectiv strategic al dezvoltării economico-sociale a României

1.1.1. Tranziția la economia de piață determină mutații fundamentale care se exprimă, pe de o parte, în înlăturarea vechilor structuri, iar pe de altă parte, în for-marea altora noi, în elaborarea unei strategii coerente ce necesită fundamentări pe multiple planuri, pornind de la definirea obiectivelor dezvoltării economiei agroalimentare în cadrul unei abordări globale, la surprindere proceselor economice şi sociale pe care le declanşează, până la măsuri operaționale, instituționale şi legislative.

1.1.2. Securitatea alimentară constituie unul din obiectivele strategice fundamentale ale dezvoltării economico-sociale a României, acestea neconstituind un obiectiv episodic, local, el înscriindu-se în preocupările cele mai importante ale comunității internaționale. În termeni general acceptați, deci şi pentru România, conținutul conceptului de securitate alimentară, presupune asigurarea posibilității întregii populații de a dispune, în permanență, de o cantitate suficientă de alimente pentru a duce o viață activă şi sănătoasă. Aceasta presupune, pe de o parte, producerea în interiorul granițelor naționale a unui disponibil suficient de produse agricole pentru satisfacerea necesităților de consum alimentar sau, dacă avantajele comparative permit completarea prin importuri a unei părți din cerințele de consum alimentar, paralei cu crearea condițiilor care să asigure populației venituri corespunzător pentru procurarea cantităților de produse alimentare necesare. În consecință, securitatea alimentară a populației depinde nu numai de dezvoltarea producției proprii de alimente şi de costul acestora, ci şi de nivelul de dezvoltare economico-socială generală - a cărei expresie sintetică este regăsită în dimensiunile şi structura produsului intern brut. De asemenea, procesele de integrare eficientă în economia europeană şi mondială adaugă complexitate obiectivului strategic urmărit.

România are condiții potențiale favorabile pentru a obține aproape toate produsele necesare unei alimentații diversificate şi echilibrate a populației, paralel cu asigurarea unor disponibilități suplimentare pentru schimburile economice internaționale. Aceste realități impun ca opțiune strategică fundamentală, dezvoltarea plurisectorială a agriculturii direct subordonată satisfacerii consumului alimentar. Această concepție exclude însă dezvoltarea autarhică. Dezvoltarea plurisectorială a agriculturii asigură utilizarea mai eficientă a condițiilor pedoclimatice şi a forței de muncă, şi face ca activitatea din această ramură să fie mai puțin vulnerabilă la oscilațiile inerente ale factorilor naturali şi ale pieței interne şi externe.

Integrarea în fluxurile economice internaționale presupune: importul unor produse pentru care nu sunt întrunite condiții favorabile şi acestea ar fi obținute

la costuri ridicate; diversificarea sortimentală a alimentației; exportul unor produse care se obțin în condiții de competitivitate.

1.1.3. Politicile agricole şi alimentare urmăresc să asigure consumul alimentar fiziologic normal stabilit de institutele medicale de specialitate, ținând seama tradiții, de structurile socioprofesionale, de vârstă etc. Analizele şi proiecțiile privind alternativele de politici agricole şi alimentare pornesc de la modelele de consum stabilite de aceste institute de specialitate.

Tabelul nr. 1

Consumul mediu anual pe locuitor la principalele produse agroalimentare

Specificare	Consumul fiziologic normal	Realizat 1989	Realizat 1991	Proiecții 1995	Proiecții Perspectivă	Nivel mediu european
	(1)	(2)	(2)	(1)	(1)	(3)
Carne şi produse din carne-kg	78	50,4	54,4	60	78	79,7
Peşte şi produse din peşte-kg	12	6,6	67	8	12	11,5
Lapte şi produse din lapte (exclusiv unt) - kg	120	138	163,3	180	210	216
Ouă - bucăți	250	228	241	230	250	265
Zahăr şi produse din zahăr-kg	35	24	26,4	30	35	34,5
Legume şi produse din legume-kg	165	131	88,5	120	165	105
Cartofi - kg	80	71,7	48,0	70	80	79,8
Cereale în echivalent făină (inclusiv orez) - kg	130	163,6	145,3	165	130	98,3

Surse: (1) Schița privind strategia înfăptuirii economiei de piață în România.
(2) Starea socială şi economică a României.
(3) Calculat pe baza Eurostat 1990.

Analiza consumului caloric indică, în linii generale, o situație relativ normală, existând însă mari dezechilibre privind consumul de proteină de origine animală, de săruri, vitamine, grăsimi etc. Aceste dezechilibre se vor accentua în următorii 2-3 ani, fiind puțin probabil că din producția internă se va putea asigura până la sfârşitul acestui deceniu, un nivel apropiat de consumul fiziologic recomandat de nutriționişti.

Tabelul nr. 2

Gradul de acoperire din producţia internă a necesarului de consum fiziologic la principalele produse

Specificare	1989	1991	1992
Carne şi produse din carne	64,4	71,8	64,1
Peşte şi produse din peşte	55,0	58,3	58,3
Lapte şi produse din lapte (exclusiv unt)	65,7	71,4	55,2
Zahăr şi produse din zahăr	68,6	71,4	71,4
Legume şi produse din legume	79,4	72,7	66,1
Cartofi	89,6	81,2	62,5
Ouă consum	91,2	92,0	86,8
Cereale în echivalent făină	125,8	126,9	69,6

Sursa: Comisia Naţională pentru Statistică, Ministerul Agriculturii şi Alimentaţiei.

Pentru prima dată în acest, secol, în 1992, România din exportatoare de grâu a devenit importatoare. Fenomenul s-a menţinut şi în 1993. De asemenea, au mai fost importate însemnate cantităţi de foraje proteice, zahăr, cartofi, precum şi produse lactate.

1.1.4. Soluţionarea problemei securităţii alimentare depinde însă nu numai de existenţa disponibilului fizic de produse alimentare, ci şi de posibilităţile populaţiei de a achiziţiona aceste produse, care la rândul ei depinde de corelaţiile fundamentale ce se creează între modificările demografice, cele la nivelul produsului intern brut şi cererea solvabil a populaţiei.

Tabelul nr. 3

Populaţia, produsul intern brut şi cererea de produse alimentare în perioada 1992-2000
1992 = 100 %

- procente -

Specificare	Variante	1994	1995	2000
0	1	2	3	4
Populaţia totală	$V_1=V_2=V_3$	100,5	100,8	102,0
Produsul intern brut total	V_1	106,3	110,2	138,3
	V_2	104,1	106,7	125,9

0	1	2	3	4
	V_3	102,0	104,5	132,3
Produsul intern pe locuitor	V_1	105,8	109,4	135,6
	V_2	103,9	105,9	123,4
	V_3	101,5	103,7	129,7
Consumul final pentru alimentaţie	V_1	98,4	97,8	115,3
	V_2	97,9	97,7	109,8
	V_3	98,3	98,8	118,0
Ponderea consumului final pentru alimentaţie în PIB	V_1	59,5	57,3	52,4
	V_2	60,8	59,1	55,4
	V_3	62,2	61,2	57,5

* Ipotezele variantelor: V_1 stoparea declinului PIB total în 2992 faţă de 1991; V_2 scăderea PIB total cu 5%; scăderea PIB total cu 10%.

Pornind de la proiecţiile macroeconomice elaborate de Institutul Naţional de Cercetări Economice[1] ar putea fi reţinute mai multe tendinţe posibile, dintre care sunt de menţionat:

- creşterea nesemnificativă a populaţiei, care nu va influenţa creşterea cererii;
- deşi produsul intern brut total şi pe locuitor va avea o tendinţă de creştere, consumul final pentru alimentaţie se va menţine până în 1995 sub nivelul actual, iar creşterea cererii ce se va înregistra până în anul 2000 va fi mai mică decât produsul intern brut din cauza schimbării structurii cheltuielilor populaţiei în consumul final;
- ponderea consumului final al populaţiei în PIB, deşi va manifesta o tendinţă de diminuare, se va menţine la un nivel ridicat (aproape 60%, în comparaţie cu 20,2% în ţările CEE şi 19,4% în Franţa[2]).

În condiţiile desfăşurării procesului de trecere ia economia de piaţă se prelimina că populaţia nu va avea, până la sfârşitul acestui secol, disponibilităţile necesare pentru a-şi procura alimentele necesare ia nivelul cerut de un consum fiziologic nor-mal.

Faptul că în România peste 50% din populaţia activă este ocupată în producţia agroalimentară şi circa 60% din veniturile populaţiei sunt destinate consumului alimentar, pune ca problemă fundamentală a dezvoltării economiei, concomitent cu creşterea produsului interii brut, sporirea productivităţii muncii în sectorul agroalimentar.

1.1.5. Soluţionarea problemei alimentaţiei, depinde înainte de toate, de formarea şi dezvoltarea sectorului agroalimentar, adaptai modelului, de con-

[1] *Sinteza preliminară a studiilor efectuate de Institutul Naţional de Cercetări Economice cu privire la strategia tranziţiei. Centrul de Informare şi Documentare, Bucureşti, iunie 1992.*
[2] *Calculat după Eurostat 1990.*

sum, pe principalele sale componente: a) ramurile din amonte care furnizează factori de producție; b) agricultura; c) industria de prelucrare, depozitarea, distribuția şi circulația proceselor agroalimentare, şi d) menajul.

Formarea, structurarea şi funcționarea acestor comportamente la condițiile economiei de piață constituie un proces de durată în care axa principală o constituie creşterea productivității muncii, singura în măsură să contribuie la scăderea ponderii timpului de muncă şi a cheltuielilor pentru producerea şi consumul agroalimentar. Între toate aceste componente punctul nodal îl constituie însă formarea unei agriculturi durabile, ca sursă primară de materii prime ieftine, curate şi în cantități satisfăcătoare.

Formarea unei agriculturi durabile presupuse luarea în considerare a contradicțiilor şi conflictelor care se creează între: interesele agenților economici *din* amonte; producători şi consumatori; cerințele desfăşurării unor activități de protejare a mediului; profitabilitatea agenților economici şi creşterea calității vieții; producătorii agricoli şi ceilalți membri al societății în ansamblu.

Formarea şi dezvoltarea unei agriculturi durabile, în contextul strategiei securității alimentare, trebuie să urmărească în principal realizarea următoarelor obiective economice şi sociale:

- desfăşurarea unei activități productive care să asigure crearea surplusului economic necesar susținerii pe principii economice a acestei ramuri şi a societății în ansamblu;
- obținerea de produse agroalimentare în cantitățile şi în structura sortimentală necesară, la prețuri accesibile consumatorilor;
- menținerea şi protejarea mediului înconjurător;
- creşterea calității vieții producătorilor agricoli şi sporirea contribuției acestora la îmbunătățirea calității vieții întregii populații.

Realizarea acestor obiective se va putea atinge prin acțiuni de politică agrară ce vor trebui să se desfăşoare pe multiple planuri:

- formarea de noi structuri agrare (structura de proprietate, structura exploataților, structura producției);

- inserția agriculturii în variabilele macroeconomice cu funcții de producție şi cu funcții de reglare caracteristice economiei de piață;

- structurarea activității agenților economici pe principiile integrării verticale, şi orizontale;

- armonizarea dezvoltării agriculturii cu aceea a comunităților rurale;

- crearea cadrului juridic necesar funcționării agenților economici şi a mecanismelor şi instituțiilor pieței.

Este de la sine înțeles că acesta este un proces de durată care se va putea realiza treptat, într-o viziune optimistă, până la sfârşitul actualului deceniu.

1.2. Politicile agroalimentare şi structura producției agricole

La începutul acestui secol începuse să aibă o largă răspândire teza potrivit căreia agricultura se putea specializa pe vaste bioregiuni datorită progreselor realizate în transportul maritim şi în industria frigului. Această teză n-a

fost însă confirmată de evoluția ulterioară, îndeosebi în zonele temperate, unde agricultura pe baza progreselor tehnologice a cunoscut mutații spectaculoase în creşterea producției şi în eficiența economică - s-a dezvoltat plurisectoria. Un factor, nu de neglijat, l-a constituit şi securitatea alimentară; în situația descrisă, precum şi o mai completă utilizare a resurselor naturale, materiale şi umane. În aceste zone agricultura s-a dezvoltat preponderent pentru autoaprovizionarea la scară națională sau regională; România, deşi este, ca suprafață, o țară de dimensiune mijlocie, are o varietate de condiții pedoclimatice similare cu bioregiuni de mari întinderi. Pentru folosirea acestor condiții, dar şi din considerente de securitate alimentară, istoriceşte agricultura s-a dezvoltat multisectorial, structură şi tendință care se întrevede şi în viitorul previzibil.

Având ca orientare principală asigurarea autoaprovizionării alimentare şi luând în considerare stadiul actual şi evoluțiile generale previzibile, producția principalelor produse agricole ar putea avea următoarele evoluții:

Tabelul nr. 4

Producția principalelor produse agricole în 1990 și proiecții pe termen mediu și lung

Specificare	UM	1990	1994	Proiecții 1995	2000
0	1	2	3	4	5
Cereale-total	mii tone	16687	21000	23000	25000
- grâu	mii tone	7377	7000	7980	8700
- porumb	mii tone	5969	10800	11000	12000
Sfeclă de zahăr	mii tone	3278	7500	8000	8500
Floarea soarelui	mii tone	503	900	950	1050
Legume	mii tone	2358	3200	3500	4200
Cartofi	mii tone	3186	3600	4000	6000
Carne - total					
- greutate vie	mii tone	2420	2800	3000	3400
- carcasă	mii tone	1200	1500	1600	1900
0	1	2	3	4	5
Lapte - total	mii hl	50692	37000	38000	42500
- lapte de vacă	mii hl	45000	33500	34000	38000
- lapte de oaie	mii hl	5692	3500	4000	4500
Ouă	mil.buc.	8077	8600	9000	11000

După 1989, în primii ani producția agricola s-a menținut la un nivel apropiat de producția anterioară existând unele scăderi însă la floarea-soarelui, orz,

cartofi legume, lapte şi carne. După 1992 a avut loc c scădere accentuată a producţiei. În aceste condiţii pentru menţinerea consumului alimentat cel puţin la nivelul anului 1991 s-au realizat importuri de grâu, cereale furajere, zahăr, produse animaliere, îndeosebi carne de bovine şi produse lactate. Principale cauze care au condus la această situaţie au fost: neasigurarea agriculturii cu factori de producţie (combustibili, energie, produse chimice) necesare şi chiar dacă aceştia au fost disponibili, în general, datorită absenţei unor canale specifice de aprovizionare cu inputuri şi a unor sisteme de creditare uşor accesibile celor peste 4 milioane de mici producători agricoli apăraţi în urma aplicării Legii fondului funciar, au făcut imposibilă utilizarea lor; decalajele foarte înalte dintre preţurile produselor de natură industrială şi cele ale produselor agricole, situaţie generată de politica socială adoptată în perioada postdecembristă; seceta prelungită din ultimii ani etc.

Cu titlu de comparaţie dăm exemplu Franţa - România, căci la sfârşitul actualului deceniu ţara noastră ar fi putut avea o producţie agricolă care să atingă niveluri apropiate pe locuitor.

Tabelul nr. 5

Producţia agricolă pe locuitor în România şi Franţa

Specificare	UM	România		Franţa[1]
		1990	Proiecţii	
Cereale-total	kg	740	1090	1018
- grâu	kg	320	428	571
Sfeclă de zahăr	kg	141	291,7	415,4
Floarea soarelui	kg	23,9	45,4	69,4
Legume	kg	101,6	181,4	130,5
Cartofi	kg	122,0	233,4	102,0
Carne carcasă	kg	81,3	82,1	97,1
Lapte-total	l	159,3	183,6	485,5
Ouă	buc.	348	475	289

1) 1989.

Opţiunea strategică de dezvoltare multilaterală a agriculturii constituie o condiţie fundamentală pentru utilizarea eficientă a condiţiilor naturale, materiale şi a forţei de muncă, pentru crearea disponibilului de produse pentru securitatea alimentară a populaţiei şi pentru participarea ia schimburile economice internaţionale.

În orientarea şi dimensionarea dezvoltării agriculturii inclusiv pentru asigurarea unor schimburi economice pe pieţele externe, se au în vedere următoarele:

- obţinerea unor produse în condiţii de eficienţă economică şi competitivitate sporită pe pieţele externe, tocmai pentru a se asigura echilibrarea balanţei comerciale de plăţi externe;
- produse agricole competitive pentru a se asigura importul unor produse alimentare deficitare pe plan intern care să contribuie la diversificarea alimentaţiei şi securitatea alimentară a ţării;
- orientarea prioritară spre Piaţa Comună concomitent cu reluarea legăturilor cu fostele ţări membre ale CAER şi cu participarea la cooperarea în cadrul zonei economice a Mării Negre; se are în vedere, pentru anumite produse, extinderea legăturilor cu ţările arabe, SUA şi Japonia;
- capacitatea de producţie şi cererea potenţială pe pieţele externe - pe termen mediu şi lung - s-ar putea concretiza în exportul de ulei de floarea soarelui, legume şi fructe proaspete, conserve din legume şi fructe, vinuri, unele sortimente de carne şi produse din carne;
- producerea pentru export de material biologic - seminţe, material săditor şi animale de rasă şi biotehnologii, ţinând seama de potenţialul ştiinţific şi tehnologic, precum şi de forţa de muncă de care dispune ţara noastră;
- pregătirea condiţiilor pentru livrarea pe pieţele externe a unor produse competitive;
- specializarea producţiei în acele direcţii care într-o primă etapă, fac obiectul asocierii şi ulterior, al integrării în Piaţa Comună;
- alinierea producţiei agricole la nivelul standardelor internaţionale de calitate;
- organizarea cercetării ştiinţifice pentru realizarea unul material biologic valoros folosind tehnica biotehnologiilor;
- atragerea capitalului extern în vederea, creării premiselor materiale reale pentru introducerea inovaţiilor tehnologice; restructurarea, cercetării ştiinţifice;
- retehnologizarea industriei de prelucrare şi a întregului lanţ de distribuţie a produselor agroalimentare.

1.3. Politici agricole şi alimentare şi probleme funciare

Securitatea alimentară a României depinde în mare măsură de soluţionarea problemelor utilizării resursei funciare care prezintă cel puţin două aspecte esenţiale care se interferează între ele: creşterea potenţialului productiv al pământului şi modul de realizare a relaţiilor om-sol.

1.3.1. Poziția geografică în cadrul continentului şi prezența arcului carpatic în centrul României fac ca pe teritoriul acesteia să se manifeste influențe ecologice din cele mai diverse aparținând zonelor centrai-europene, balcanice, pontice, rezultând o mare varietate a elementelor de climă, de soi, vegetație etc.

Din necesitatea de a contura mai clar locul şi rolul politicilor agroalimentare din România, comparativ cu acelea ale statelor dezvoltate din Europa de Vest spre care se Unde, în cele ce urmează sunt prezentate caracteristicile ecologice ale țării noastre comparativ cu acelea ale Franței.

Motivul acestei alegeri mai are şi altă conotație şi anume una de ordin sentimental datorită îndelungatelor legături socioeconomice şi culturale dintre cele două țări.

Tabelul nr. 6

Limitele de variație a indicatorilor climatici în România și Franța

Specificare	Zonele agricole din jumătatea de sud a țării (câmpii și dealuri)		Zonele climatice din jumătatea de nord a țării (câmpii și dealuri)	
	România	Franța	România	Franța
Radiația solară totală anuală (kcal)	120-135	115-125	110-120	180-115
Durata perioadei fără îngheț (zile)	180-210	200-260	150-190	180-200
Cantități anuale de precipitații (litri/m.p.)	400-600	700-900	550-800	750-1000

Ținând seama de indicii climatici se constată că aceştia sunt mai favorabili producției agricole în Franța. Astfel, deşi radiația solară anuală este aproximativ egală, durata perioadei fără îngheț este mai mare în Franța, iar cantitățile de precipitații sunt superioare şi mai uniform repartizate. În aceste condiții, obținerea unor producții similare cu cele din Franța necesită pentru România cheltuieli comparativ mai mari tocmai pentru a suplini efectul mai puțin favorabil al factorilor naturali. Aşa se explică şi de ce necesitatea irigațiilor este mai stringentă, pentru România decât pentru Franța.

Suprafața ce revine pe locuitor este apropiată: România: 0,64 teren agricol şi respectiv 0,41 ha arabil; Franța: 0,56 ha şi respectiv 0,33 ha.

Există însă şi o serie de deosebiri cantitative şi calitative de structură şi potențial agricol.

Suprafața agricolă în Franța este formată în cea mai mare parte din şes şi coline, cu preponderență şes, în timp ce în România zonele colinare şi montane dețin o pondere mult mai ridicată. Aceasta determină diferențieri în ceea ce priveşte cheltuielile cu execuția lucrărilor agricole. Potențialul productiv na-

tural al solurilor din Franța este superior celui din România; astfel, în timp ce în Franța majoritatea terenurilor se situează în clasa I şi a II-a de favorabilitate, în România ponderea principală o dețin terenurile cu potențial mai redus.

Tabelul nr. 7

Suprafața agricolă pe forme de relief în România şi Franța
Suprafața totală = 100

- procente -

Specificare	România	Franța
- Şes	34	44
- Deal	33	36
- Munte	33	20

Tabelul nr. 8

Structura suprafețelor agricole după condițiile de favorabilitate în România şi Franța[1]

- procente -

Clasa de favorabilitate	Suprafața agricolă		din care: arabil		pajişti naturale		Plantații pomiviticole	
	România	Franța	România	Franța	România	Franța	România	Franța
Total, din care:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Clasa I	4,2	32,5	4,7	37,6	1,3	24,5	14,3	46,1
Clasa a II-a	26,1	33,2	35,9	21,4	6,5	32,1	14,3	19,7
Clasa a III-a	25,2	11,7	22,5	28,9	30,5	7,4	28,6	34,2
Clasa a IV-a	21,1	21,6	15,4	9,8	32,3	33,6	28,5	-
Clasa a V-a	23,4	1,0	21,5	2,3	29,4	2,4	14,3	-

NOTĂ: Pentru încadrarea suprafeței agricole în clasele de favorabilitate care exprimă potențialul productiv al pământului, s-au luat în considerare compoziția solului, condițiile climatice şi de relief, precum şi structura culturilor (clasa I este cea mai favorabilă). Calculele s-au efectuat pe baza hărților de sol şi climă ale României şi Franței.

[1] *D.Dumitru: Sinteza datelor comparative cu privire la nivelurile de dezvoltare ale agriculturii României şi Franței - Bucureşti, 1980.*

Ridicarea potențialului productiv al solului din România s-a bazat pe alocarea unor mari investiții pentru lucrări de îmbunătățiri funciare, modernizarea amenajărilor de irigații (peste 3 milioane ha), prevenirea şi combaterea eroziu-

nii solului (circa 5 milioane ha), precum şi pentru lucrări de drenaj şi regularizarea cursurilor râurilor, de prevenire si evitare a excesului de apă şi a inundațiilor.

Resursele funciare agricole reprezintă cea mat mare bogăție naturală a agriculturii României. Potrivit unor calcule energia conținută în rezerva de humus a solurilor agricole este de circa 2 milioane de tone (echivalentă cu 12000 x 10^{12}" kcal), ceea ce depăşeşte de două ori producția anuală de combustibil fosil (petrol, gaz metan + cărbune), cu deosebirea însă că aceste din urmă resurse sunt epuizabile, în timp ce resursele de sol sunt permanente, reînnoibile şi pot fi continuu potențate.

1.3.2. În concordanță cu schimbările social-politice care au avut loc după 1989 în agricultura României au apărut mutații fundamentale în domeniul proprietății, al organizării exploatațiilor agricole, al integrării agriculturii în procesul de formare a mecanismelor pieței cu influență asupra modului de asigurare a securității alimentare a populației.

În agricultură, principalul proces care a avut loc în anii 1990-1992 a fost decolectivizarea, reorganizarea întreprinderilor' agricole de stat ca societăți comerciale cu capital majoritar de stat, abandonarea planificării imperative centralizate creându-se astfel premisele aşezării agriculturii pe baza proprietății private. Principala componentă a structurilor de proprietate apărută după 1989 o constituie însă proprietatea privată asupra pământului. Procesul de privatizare a început prin aplicarea Legii fondului funciar din 1991 şi a determinat intrarea în proprietatea țărănimii a peste 70% din suprafața agricolă şi a 80% din cea arabilă.

Prin aplicarea Legii fondului funciar s-au declanşat procese şi fenomene specifice formării şi evoluției proprietății private asupra pământului dintre care menționăm:

- Constituirea unui număr foarte mare de proprietăți funciare mici sau foarte mici. Potrivit lucrărilor desfăşurate de comisiile comunale o suprafață agricolă de 9,5 mil. ha s-a distribuit unui număr de 5,6 mil. de solicitanți, revenind în medie sub 2 ha pentru fiecare proprietar.
- S-a reconstituit proprietatea funciară pentru o importantă parte a populației care nu lucrează în agricultură (circa 1/3 din suprafață) şi care de cele mai multe ori este vârstnică (circa 25% din suprafață); populația agricolă aptă de muncă deține numai aproximativ 40-45% din suprafață.
- Fărâmițarea excesivă a proprietății funciare pe parcele (aproximativ 18-20 mil.), va avea efecte negative privind utilizarea sistemelor de irigații, drenaj, de combatere a eroziunii solului, de executare a lucrărilor agricole, costurilor de producție.
- Extinderea fenomenului de agricultură practicată în timp parțial datorită dimensiunilor mici ale exploatațiilor şi surselor reduse de venituri din agricultură.

- Formarea cu prioritate a unor gospodării țărăneşti de subzistență, cu posibilități limitate de creştere a producției, cu funcționare pe baze comerciale şi integrare în fluxurile specifice economiei de piață.

Toate acestea, creează serioase dificultăți, de durată, privind creşterea producției agricole, viabilitatea şi competitivitatea exploatațiilor agricole, punând în pericol securitatea alimentară a țării.

- Procesul formării proprietății private şi al gospodăriei țărăneşti familiale este de durată şi deosebit de complex. El necesită măsuri coerente în raport cu etapele desfăşurării lui, în următoarele direcții principale:

– reconstituirea şi constituirea proprietății private asupra pământului şi celorlalți factori de producție;
– organizarea socioeconomică a producției agricole: exploatații de subzistență sau comerciale; cu timp total sau cu timp parțial; individuale sau de grup; specializate sau mixte; asociate în diferite forme pe principiile cooperației rurale etc.;
– crearea mediului adecvat economiei de piață pentru inserția exploatațiilor agricole în fluxurile macroeconomice (prețuri, circulație monetară, credite, taxe şi impozite, subvenții etc.) şi a instituțiilor specializate corespunzătoare (sistemul bancar de asigurări, de protecție a producătorilor etc.);
– integrarea agriculturii în sistemul agroalimentar prin formarea unor agenți economici cu poli integratori fie în domeniul producției, fie al piețelor produselor agroalimentare;
– organizarea instituțiilor publice ale schimbării, intervenția puterii executive în reglarea desfăşurării proceselor economice şi sociale;
– elaborarea cadrului juridic care să reglementeze şi să favorizeze dezvoltarea unei agriculturi durabile bazate pe gospodăria țărănească privată;
– modelarea comportamentului economic al producătorilor agricoli printr-o politică de stimulare a creşterii producției şi productivității muncii, de susținere a veniturilor şi de protecție socială.

Opțiunea strategică pentru dezvoltarea unei agriculturi durabile trebuie să o constituie creşterea dimensiunii proprietății asupra pământului şi formarea exploatației țărăneşti mijlocii bazată pe muncă. Susținerea acestui proces, ore va diminua efectele negative ale fărâmițării proprietății şi exploatațiilor, poate avea loc pe următoarele căi principale:

a) cumpărare de pământ. În scopul aplicării prevederilor Legii fondului funciar privind circulația terenurilor agricole, a prevenirii fenomenelor de speculă şi deposedării de pământ a categoriilor defavorizate, a sprijinirii creşterii dimensiunilor proprietății exploatațiilor agricole viabile, Agenția pentru Dezvoltare şi Amenajare Rurală are rolul de a ges-

tiona, piața funciară, asigurând achiziționarea şi vânzarea terenurilor cu prioritate a acelor exploatații agricole cu viabilitate sporită;

b) arendarea terenurilor agricole reprezintă o altă modalitate de sporire a dimensiunilor exploatațiilor agricole, constituind un proces cu o dinamică mai accentuată decât cea a vânzărilor - cumpărărilor de terenuri.

Existența unor proprietari de pământ nelegați de agricultură, în special orăşeni, precum şi a celor ta vârstă, fără perspective, la care se adaugă cei care dețin suprafețe foarte mici de teren, neîndestulătoare, uneori nici pentru supraviețuire, constituie factori care favorizează atât procente de vânzare a terenurilor, cât şi cele de arendare;

c) asocierea şi practicarea agriculturii de grup, în condițiile menținerii proprietății private asupra pământului va asigura comasarea terenurilor contribuind la înlăturarea efectelor negative ale parcelării, la introducerea unor tehnologii avansate şi chiar ia reducerea costurilor de producție. Agricultura de tip asociativ în care se menține proprietatea privată a început să se extindă, iar în timp ea va constitui una din principalele forme de organizare economică şi socială în agricultură.

*

* *

Studiul de față prezintă un caz particular. Procesele care au loc se înscriu însă în mutațiile fundamentale care an avut loc şi care continuă încă în fostele țări socialiste.

Potrivit unor aprecieri ale unor analişti pe probleme globale "reforma agrară din țările est-europene şi URSS va afecta profund națiunile şi regiunile şi va modifica economia agrară mondială a secolului al XXI-lea"[1]. Evitarea sau reducerea riscurilor posibile implicate de aceste fenomene şi procese necesită conlucrarea serioasă a comunității ştiințifice internaționale şi se poate constitui într-un excelent program de cercetare cu o largă deschidere de perspectivă.

Lucrarea nu se vrea nici nostalgică şi nici mesianică. Probabil că este puțin tristă. Ea nu poate să nu fie influențată pe plan psihologic, de schimbările sociale şi politice care au loc în prezent. În ea se găseşte însă şi o anumită îngrijorare privind soluționarea problemei securității alimentare în condițiile unor schimbări imprevizibile, când nu se ştie dacă şi ce seisme economice, sociale şi politice vor avea loc şi unde va fi epicentrul lor.

Poate că mesajul acestei lucrări va putea fi mai clar dacă aş *face* apel la gândurile exprimate de fostul meu profesor de filozofie, căruia îi păstrez o permanentă recunoştință: "cu poporul român s-a petrecut un fapt extraordinar: o tragedie a constituit începutul unui nou destin pentru el ... Istoria iui a fost ... o istorie neîntreruptă de nici o vicisitudine temporală. Forțele care i-au dat această putere de "implicitare" au fost multiple". Toate însă la un loc pot fi prezentate

---

1 *Agricultural reform in Easter European and the URSS - Dilemmas and Strategies, Budapest,* 1990.

printr-o expresie foarte simplă, dar cu multe semnificații. Poporul român a fost şi este un popor "cu mente", "cu rațiune". Nu există nici o îndoială că acest pământ minunat această Terra Mirabilis - este o sursă de energii, care se pot explicita într-o istoria neaşteptată".

Bibliografie

1. Dumitriu, A. - ALETHEIA, Bucureşti, 1983.
2. Dumitru, D. - Politici agricole şi alimentare, structurile de producție şl problemele funciare, cazul României, CIHEAM-IAM.M.M, 15-17 octombrie 1992.

Capitolul 2

ABORDĂRI MACROECONOMICE ALE REFORMEI ÎN AGRICULTURĂ

2.1. Modelul structural al formulării deciziei de dimensionare a ofertei de produse agricole

Dumitru DUMITRU (coordonator)f
Simona BARA, Minodora MOLDOVAN,
Gheorghe AVRĂMIȚĂ, Ştefan ELIAN,
Angela IONIȚĂ, Marius NIȚU

2.1.1. Agricultura românească în perioada tranziției

România, angajată în ample procese de restructurare economico-socială şi politică urmăreşte, prin programele de reformă pe care ie-a realizat în ultimii ani, să obțină, într-o perioadă cât mai scurtă, stabilizarea macroeconomică.

Agricultura, ca una din ramurile producției materiale, poate fi o "frână" sau un "motor" în programul general de reformă, în funcție de modul în care aceasta răspunde principalelor solicitări ce îi sunt impuse. Astfel, în aceşti ultimi ani, prin măsuri de natură economică, legislativă şi politică, s-a urmărit, pe de o parte, creşterea disponibilului de produse agroalunentare şi pe de altă parte, menținerea echilibrului alimentar al consumurilor populației, pe fondul unei oferte excedentare, a unei inflații galopante şi a unei continue accentuări a scăderii puterii de cumpărare a populației.

În această perioadă de puternice transformări induse în structurile de proprietate, de producție, de organizare şi de conducere s-au manifestat o serie de fenomene şi procese, care au apărut şi în statele din Europa de Vest după cel de-al doilea război mondial şi care cu un termen generic au fost denumite şi cunoscute în literatura le specialitate ca fiind specifice unor economii de penurie. În prezent, paralel cu acestea au apărut, însă, noi fenomene şi procese generate atât de condițiile concrete de formare şi funcționare a economiilor fostelor țări socialiste cât şi de particularitățile fiecărei țări. Spre exemplu, în cazul corelațiilor producător-consumator s-au produs unele termene cum ar fi: creşterea inelasticității cererii de produse agroalimentare, care pe măsură ce se accentuează, comprimă consumul; dezechilibrarea structurii consumurilor alimentare umane în favoarea produselor de origine vegetală: reducerea puterii de cumpărare a populației etc.

Penuria de produse alimentare apărută, ca efect al destructurării agriculturii şi lipsa de ritmicitate în aprovizionarea populației sunt unele din principalele cauze ale scumpirii costului vieții, ale diminuării capacității de economisire a populației şi, deci, a imposibilității realizării unor investigații semnificative la nivelul ramurii.

Reducerea graduală a puterii de cumpărarea consumatorilor afectează nu numai structura rațiilor alimentare, ci şi posibilitățile curente ale producătorilor agricoli de procurare a inputurilor necesare reluării proceselor de producție în cadrul ramurii Rezultatul imediat al apariției unor discontinuități în fluxul consumator-producător va fi acela, că din producțiile obținute agricultorul va prelevа cantități de produse din ce, în ce mal mari pentru asigurarea autoaprovizionării, a autoconsumului. În acest mod, ramura îşi va amplifica rolul de producere a unor "resurse înlocuitoare" care în condiții relativ "normale" sunt achiziționate de către producători direct de pe piață unde ele au ca sursă de proveniență sectoarele situate în amonte. Amplificarea acestui fenomen, în perioada tranziției la economia de piață, în condițiile creşterii inflației, va produce o modificarea structurii şi naturii inputurilor folosite şi, respectiv, a outputurilor. Astfel, prin alocarea unor resurse pentru 'susținerea activităților de obținere a inputurilor de natură biologică necesară desfăşurării proceselor de producție din cadrul ramurii, mai ales a unora funciare, apare riscul ca în timp să nu se mai poată acoperi, din resurse interne, o bună parte din cerințele minime agroalimentare ale populației, acestea fiind compensate prin importuri.

Manifestarea unor asemenea tendințe nu va trebui să scape atenției decadenților (politici, economici şi sociali), care vor trebui să urmărească introducerea treptată a unor mecanisme (economico-financiare) menite să încurajeze utilizarea numai a acelor mijloace de producție de natură biologică, care doar temporar vor putea suplini acuta lipsă de capital şi care, comparativ cu produsele de natură industrială înlocuitoare, au un preț mai scăzut.

În perioada tranziției - tocmai pentru a diminua presiunea față de gradul de asigurare a populației cu principalele produse agroalimentare - se manifestă accentuarea tendinței de sporire a gradului de autoaprovizionare a gospodăriilor țărăneşti, agricultorul diversificându-şi gama activităților desfăşurate. Ca efect al acestor fenomene, la nivelul micilor gospodării țărăneşti nou constituite are loc o micşorare a gradului de specializare, randamentele obținute se diminuează şi cantitățile de produse livrate la piață scad: acesta este un alt fenomen ce accentuează penuria de alimente pentru populația urbană.

Insuficiența şi chiar lipsa de capital - la nivelul gospodăriilor țărăneşti mici şi mijlocii nou apărate în urma aplicării legislației funciare - a condus, într-o primă etapă, la apariția fenomenului de "subofertă". Aceasta încetineşte adaptarea producătorilor agricoli la cerințele pieței şi chiar induce regres tehnologic, manifestându-se prin:

- utilizarea unor echipamente uzate din punct de vedere fizic şi moral, deci cu consumuri sporite de carburanți, lubrifianți, piese de schimb etc.;

- folosirea improprie în procesele de producție a materialului biologic are ca efect imediat scăderea randamentelor pe termen lung. Acest fenomen produce o pierdere a capacității de dezvoltare a ramurii, căci în absența utilizării unui material biologic de calitate superioară randamentele se diminuează.

În atare condiții va fi necesară instituirea unui sistem flexibil de fiscalitate şi impozitare, care pe măsura instalării elementelor de stabilitate macroeconomică să uşureze realizarea echilibrului între exigențele producătorilor şi cele ale consumatorilor.

Până în urmă cu aproape 4 ani politica agricolă a avut la bază două obiective centrale: paritatea veniturilor agricultorilor cu cea a altor categorii socio-profesionale, autoaprovizionarea națională. În susținerea acestor obiective îşi aveau rolul lor bine delimitat subvențiile, prețurile stabilite în mod centralizat, importurile controlate, exporturile - care nu țineau seama de cheltuielile de obținere etc.

Faptul că aproape 90% din suprafața agricolă a României a aparținut sectorului socialist controlat de către stat - atât pentru inputurile achiziționate necesare desfăşurării proceselor de producție, cât şi pentru cea mai mare parte din producția obținută - explică puternicele distorsiuni din structura preturilor practicate până în 1990.

În noile condiții, în măsura instalării şi în țara noastră a mecanismelor economiei de piață şi a sporirii transparenței este de aşteptat ca să se realizeze materializarea prin noi mecanisme economico-financiare politica ramurii în vederea susținerii directe a micilor producători privați.

Forța de muncă existentă în mediul rural, şi mai ales cea din agricultură, a fost" înainte de 1990, lipsită de stimulente materiale. Rezultatul a fost incapacitatea ramurii de a obține avantaje economice comparative, fapt ce a condus la sărăcirea masei producătorilor agricoli şi la imposibilitatea achiziționării de către aceştia a inputurilor necesare în momentul în care aceştia, au primit pământul.

Una din sursele de asigurare a fondurilor necesare dezvoltării ramurii - alături de investigațiile nete ale agenților economiei din agricultură - o constituie şi-sumele provenite din plata cotelor de amortizare. După 1989, aceste resurse s-au redus la mai mult de jumătate; se estimează că se vor diminua în continuare datorită casărilor masive de mijloace fixe; nefuncționării încă a mecanismelor de formare a prețurilor la piață; menținerii utilizării ca bază de calcul a costurilor de producție şi a prețurilor administrate. Toate aceste fenomene la care s-au adăugat şi diferite alte considerente (politice, economice şi sociale) au făcut ca în cheltuielile de producție sumele aferente amortizării să fie incluse doar parțial, fapt ce în timp va contribui la slăbirea economică a ramurii şi la lipsirea acesteia de resursele necesare modernizării şi înnoirii tehnologice.

Activitatea agricolă din zona temperată, în general se sprijină pe producția vegetală. Problema care se pune este asigurarea, în funcție de nivelul de dezvoltare economico-socială atins la un moment dat în fiecare țară, a unui

anume echilibru între produsele vegetale livrate direct pe piață şi culturile furajere necesare obținerii produselor animaliere.

Este unanim acceptat faptul că asigurarea creşterii nivelului de trai obligă societatea la acordarea unui loc important producției animaliere.

În perioada de tranziție spre economia de piață, în care cererea se bazează pe o producție agricolă insuficientă şi pe o putere se cumpărare scăzută - mai ales în prima perioadă a acesteia - este explicabil de ce s-a produs o mişcare regresivă a producției animaliere. Totodată însă nu trebuie uitat că redresarea economică a agriculturii provine din culturile de legume, fructe, viță de vie, dar şi din creşterea animalelor.

Reducerea cantităților de produse agricole obținute paralel CE creşterea prețurilor, fenomene specifice economiilor de penurie, s-a realizat în condițiile renunțării "treptate la utilizarea preturilor administrate, Menționăm că modul în care a fost realizat în România procesul de liberalizare a prețurilor, la produsele agricole a fost de natură să "alimenteze" inflația, deoarece s-a început liberalizarea cu prețurile produselor vegetale, neglijându-se efectul negativ al acestora asupra sectorului de creştere a animalelor.

2.1.2. Caracteristici ale instrumentelor folosite pentru proiectarea şi analiza ofertei de produse agricole

Utilizarea modelării în fundamentarea strategiei dezvoltării agriculturii româneşti în perioada tranziției la economia de piață se înscrie într-o acțiune mai amplă de creare şi utilizare a unor astfel de instrumente în analiză şi predicție ce se desfăşoară atât în cadrul Institutului Național de Cercetări Economice, cât şi în cadrul Institutului de Cercetări în Informatică.

în condițiile tranziției apar numeroase dificultăți în utilizarea instrumentelor devenite de tenis "clasice", de analiză şi predicție; acestea sunt generate de absența unei teorii" coerente a acestei faze istorice, şi aşa cum observă si academicianul Emilian Dobrescu, "nici practica nu este îndeajuns de edificatoare pentru a conferi consistența necesară demersului inductiv" (1).

Dar dintre modelele teoretice de analiză a economiilor de piață se pot desprinde elementele ce le diferențiază, printre care menționăm:

- locul şi rolul proprietăți particulare în ansamblul economiei naționale, care rămân preponderente şi care, în ultimii ani, au avut tendințe de creştere;
- structura generală a sistemului de piețe şi mecanismele concrete de funcționare ale fiecăreia dintre ele;
- natura intervenției statului în economie, caracterul politicii economice, al politicii fiscale, monetare, bugetare;
- măsura în care statul acționează alături de mecanismele pieței sau, dimpotrivă, se implică în aceste mecanisme, fie în favoarea mersului lor normal, fie în detrimentul lor;

- ponderea proprietății publice în ansamblul economiei şi sectoarelor de activitate, precum şi după criteriile de folosire a obiectivului acestei proprietăți (asigurarea unor resurse economice necesare, prestarea de servicii sociale nonmarfare, favorizarea sectoarelor private, sau, pur şi simplu, obținerea de fonduri);
- măsura în care statul - ca agent autonom - se interferează cu ceilalți agenți economici, îndeosebi cu producătorii privați;
- determinarea, respectiv aprecierea rolului unuia sau altuia dintre submecanismele economice, ca şi a sensurilor lor de evoluție, sunt influențate de acele curente de gândire economică, care exercită un rol mai mare în adoptarea politicii economice guvernamentale.

Aceste diferențe odată cunoscute şi grefate pe specificul național/local vor putea conduce la elaborarea unor modele - nu neapărat imitaționale - în toate sectoarele economiei naționale, prin urmare şi pentru agricultură, modele ce vor da noi valențe managementului agricol din România, De asemenea, în procesul de elaborare şi analiză a deciziilor în agricultură, în condițiile actuale din România, încă se mai manifestă elemente aparținând vechiului sistem, căci procesul de elaborare şi analiză a deciziilor este influențat de structurile economice .existente. Spre exemplu, în economia centralizată elaborarea şi analiza deciziilor era limitată doar la acelea care prezentau interes pentru un decident general, în timp ce în economia de piață recunoaşterea complexității lumii reale impune formularea unor decizii dispersate, care uneori pot fi în conflict cu abordările globale.

În realitate, în cadrul acestor din urmă sisteme, marea majoritate a deciziilor dispersate se află în corelație cu direcțiile generale de dezvoltare ale societății.

În condițiile economiei de tranziție elaborarea unor decizii secvențiale, cu grad ridicat de precizie, contrastează puternic cu imprecizia desfăşurării fenomenelor globale reale. Pentru a apropia rezultatele tehnicilor de investigare secvențială de acelea ale tehnicilor globale a fost necesară modificarea tipurilor de modele utilizate, testarea aleatorie devenind o modalitate de abordare tot mai des folosită.

Mai trebuie făcute o serie de precizări specifice actualului mediu al tranziției:

- nu există o teorie generai acceptată a luării deciziei;
- mediul de Mare a deciziei este schimbat în mod curent.

Aceste precizări sunt deosebit de importante în momentul implementării unui Sistem Suport de Decizie în general şi în mod special în managementul agricol Acceptarea unei teorii în luarea deciziilor pune în cunoştință de cauză pe cei care dezvoltă sistemul pentru care există obiective prespecificate şî cerințe. În plus, exis-tenta la un moment dat a unei anumite fluidități a mediului de luare a deciziei conduce la schimbarea cerințelor în conformitate cu tipurile de informație care sunt necesare în sprijinirea procesului de decizie. Aceasta im-

plică acceptarea faptului că sistemul proiectat/dezvoltat nu va atinge niciodată "starea finală". Utilizatorul va folosi sistemul pentru a se ajuta în luarea deciziei, ceea ce conduce la îmbogățirea imaginii individuale de ansamblu asupra problemei, fapt ce va conduce ulterior la noi, şi adesea, foarte diferite puncte de vedere şi chiar comportamente care, la rândul lor, vor putea atrage noi cerințe de date, noi tehnici de analiză şi diferite alte forme de prezentare a datelor şi informațiilor (2).

Implementarea unui astfel de sistem - cunoscut în literatura de specialitate ca Sistem Suport de Decizie (SSD) bazat pe model (3,4) - impune o diversitate de grade de schimbare organizațională în domeniul specific de aplicare (în cazul nostru domeniul managementului agricol).

În literatura de specialitate sunt citate cel puțin două abordări referitoare te metodologia de implementare a unui astfel de SSD, ambele interesate ta contextul implementării în domeniul managementului agricol. Astfel:

- Prima reprezintă o strategie în cere paşii tradiționali ai procesului de specificare/proiectare/implementare/exploatare sunt combinați într-un singur pas, care se repetă de atâtea ori cât este permis pentru ca sistemul să fie exploatat şi actualizat. În această strategie, utilizatorul (de regulă, specialistul în agricultură, managerul) joacă un rol activ în proiectarea sistemului împreună cu "analistul" de sistem (cu care la limită se şi poate confunda) contribuind la realizarea unui "simulator" care, într-o primă etapă reproduce într-un mod simplificat gândirea. Pe măsură ce utilizatorul se implică tot mai mult în actul de analiză a rezultatelor obținute, şi a propriei metode de management pe baza unor aşa-zise "criterii de satisfacție" sau grupe de criterii omogene, se pot evalua posibilitățile şi limitele modelului proiectat.

- *A* doua reprezintă o procedură în trei paşi. Procesul "în trei paşi" va servi la "a dezgheța", "a schimba", "a reîngheța" utilizatorii sistemului. Începutul procesului de implementare trebuie să fie catalizat de un anume tip de "agent de schimb". "Agentul de schimb" poate fi definit aici ca reprezentând indivizi sau grupuri de indivizi care participă direct sau indirect la procesul de elaborare/luare a deciziei. În acest context se constată o eficiență aparentă care se datorează unui aspect de ordin psihologic, pentru că, un "fermier" care este de cele mai multe ori un individ cu un anumit grad de instruire, manifestă reținere şi chiar inerție față de o posibilă colaborare. Dacă modelatorul/analistul reuşeşte să-şi capteze "agentul de schimb", atunci acesta din urmă va fi tentat să-şi gândească propriile metode de management, testându-şi astfel şi comportamentul. Din analiza şi regândirea datelor şi informațiilor necesare procesului decizional, rezultă nu numai reordonarea, ci şi îmbunătățirea calității acestora, fenomene care conduc la îmbunătățirea calității soluțiilor formulate, la apropierea lor de lumea reală.

Contextul propus pentru SSD bazat pe model include un număr de caracteristici care conduc la evidențierea unor avantaje clare față de prelucrarea tradițională de date. Aceste caracteristici permit acestui tip de sistem să se în-

cadreze în ceea ce D.C. Little (4) a numit "decizii calculate", adică un "set de proceduri bazate pe un model pentru prelucrarea datelor şi pe un raționament destinat să asiste un manager în luarea deciziei".

Dimensiunile naționale ale agriculturii într-o țară ca România - în care nu numai că există condiții favorabile pentru dezvoltarea ramurii, dar şi tradiție în practicarea acestei îndeletniciri - impun ca în viitor această ramură să devină o componentă importantă în relansarea economică generală ale cărei obiective pot fi subsumate următoarelor mari categorii de probleme:

- asigurarea cantitativă şi calitativă a necesarului agroalimentar al populației;
- realizarea unor venituri sporite agricultorilor;
- sporirea contribuției sectorului agricol la realizarea valorii adăugate naționale;
- îmbunătățirea proceselor de administrare a alocării resurselor ia nivelul ramurii, în vederea creşterii eficienței economice.

Problemele prezentate mai sus se pot constitui într-un set preliminar de ipoteze ale unor alternative de strategii de dezvoltare ale unui model de structură, incluzând inputuri şi de natură exogenă. Modelul poate fi folosit pentru proiectarea şi compararea consecințelor diferitelor modalități de acțiune, a diferitelor modele comportamentale.

Modelul propus include principalele tipuri de politici de influențare a unora din elementele componente ale ofertei agroalimentare.

Modelul de determinare a dimensiunilor şi structurii ofertei agroalimentare care se propune în continuare, arc mai mult o valoare cognitivă, deoarece prezintă procesul economic de formare a acesteia alegând câteva elemente semnificative.

Referindu-se la valoarea cognitivă a unui model, N. Georgescu-Roegen spunea: "... un model simplist care conține numai puțini factori, aleşi cu grijă, este şi un îndrumător de acțiuni mai puțin înşelătoare ..." (5), iar Acad. Emilian Dobrescu, în lucrarea "Schema unui macromodel experimental" (1) adăuga: "... această subliniere (a iui N. Georgescu-Roegen) trebuie reținută în mod special în cazul tranziției, caracterizată prin accentuarea iregularităților în comportamentul economic..."

Este cunoscut faptul că în perioada tranziției tipologia agenților economici este în curs de schimbare, ca efect al procesului de dezetatizare a vieții economice şi de instituire a unui regim real al proprietății private.

Puternica destructurare începută în agricultură prin aplicarea Legii fondului funciar urmată de desființarea cooperativelor agricole de producție, modificarea regimului de proprietate în întreprinderile cu capital majoritar de stat etc., nu numai că a schimbat fundamentai tipologia agenților economici, dar pentru diferite categorii de decidenți situați la nivel regional/zonal sau național face imposibilă evaluarea producțiilor obținute, a impactului diferitelor măsuri luate sau preconizate a se adopta.

De aceea, apare întru totul îndreptățită adoptarea unui sistem indirect de proiectare a dimensiunilor şi structurii ofertei agricole şi anume pornind de la cerințele agroalimentare ale populației şi de ia resursele funciare, materiale, financiare, umane, biologice ale ramurii. Această soluție se impune şi datorită faptului că în țara noastră se urmăreşte un nou mod de organizare şi agregare a informațiilor, construit pe principiile filierelor/fluxurilor agroalimentare (agribusiness).

În actuala versiune modelul ramurii porneşte de ta diferite structuri cantitative, valorice şi calitative (calorii, proteine) ale rațiilor de consum uman.

Produsele incluse în rații sunt următoarele: pâinea şi produsele de panificație, pentru a putea determina în final şi oferta de grâu, mălai, orez, fasole boabe, legume, cartofi, fructe, sfeclă de zahăr, floarea soarelui carne de bovine, porcine, ovine şi ce pasăre, lapte de vacă, ouă de găină.

Menționăm că pentru dimensionarea corecta a gradului de utilizare a resurselor disponibile au mai fost incluse ovăzul, orzul şi soia care reprezintă importante culturi cu pondere însemnată în suprafața arabilă, care sunt necesare în hrana animalelor şi fără de care nu se poate obține carnea, laptele şi ouăle. De asemenea în stabilirea ofertei totale de porumb boabe s-au luat în considerare şi cantitățile utilizate în hrana animalelor.

Consumurile alimentare medii individuale au fost apoi corelate cu:

a) populația estimată;

b) resursele funciare (arabil în special);

c) diferite restricții tehnice.

În structura producției agricole în România, tradiția are an rol deosebit, fapt ce explică relativa stabilitate în timp a acestora. Pentru modelul de față acest fenomen capătă semnificații deosebite, căci puternicele influențe suferite de cererea de produse agroalimentare, sub impactul amplelor modificări economico-sociale, este de natură să schimbe structurile de producție ale ramurii, modalitățile de alocare a resurselor disponibile etc.;

d) tehnologiile specifice de obținere a producției agricole pe produse au fost caracterizate prin:

- indicatori fizici: producții medii, alocări de materii şi materiale (semințe, combustibili şi lubrifianți, îngrăşăminte chimice, forță de muncă, exprimate în ore-om pentru lucrările manuale şi exprimate în ore-mecanizator pentru lucrările executate mecanizat ş.a.);
- indicatori valorici pentru determinarea: costurilor de producție directe, cheltuielior cu materii prime şi materiale, cheltuielilor pentru amortizare, cheltuielilor cu munca vie, cheltuielilor de producție, cheltuieli indirecte ş.a.;

e) prețuri de vânzare.

Menționăm că într-o primă fază, în model s-au inclus câteva variante tehnologice şi câteva alternative de costuri de producție şi, respectiv, de prețuri de vânzare pentru fiecare din cele 18 produse luate în considerare, urmând ca

ele să fie amplificate proporțional cu capacitatea de învățare a utilizării acestui instrument. Alegerea acestei alternative a avut în vedere şi alte obiective:

- evitarea ruperii de realitate în dorința utilizării unui număr prea mare de variante endogene;
- volumul relativ scăzut de informații relevante aflate la dispoziția decidenților zonali/regionali/naționali;
- labilitatea coerenței şi a calității informațiilor aflate la dispoziția decidenţiior.

2.1.4. Elemente de modelam calitativă a ofertei de produse, agricole

În general, modelarea, calitativă este un instrument eficace de obținere a unor informații globale cu caracter economico-social. Acest gen de modelare permite şi identificarea unor elemente invariante a căror cunoaştere, în perioada tranziției, poate genera coerența unor decizii.

Instrumentul devine operativ după ce au fost identificate principalele tipuri de relații specifice problemei date - în cazul de fată dimensionarea ofertei ramurii agriculturii - şi principalii indicatori de caracterizare a ramurii.

În analiza şi formularea unor modalități de îmbunătățire viitoare a politicilor existente, respectiv a structurii cantitative şi calitative a elementelor componente ale ofertei agroalimentare se propune folosirea metodei de analiză ierarhizată a fenomenelor şi proceselor (6, 7, 8, 9) metodă ce permite consolidarea şi dezvoltarea experienței acumulate de diverse categorii de experți.

Într-un mediu general de asistare a deciziei este unanim acceptată ideea că pentru caracterizarea fenomenelor şi proceselor nu se pot da valori precise, ci acestea se estimează, atunci când datele sunt furnizate de un expert, acesta are şansa de a greşi "cel mai puțin" într-un raționament şi deci, evaluările lui sunt mult mai aproape de fenomenele şi procesele lumii reale.

Pe astfel de considerente se bazează şi utilizarea metodei AHP[1] (11), tehnică ce prezintă un înalt grad de integrare având în vedere următoarele aspecte:

- conceptual: pentru că oferă o interfață uniformă de comunicare utilizator-sistem;
- fizic: aceasta asigură pe de o parte, comunicarea relativ omogenă între diferitele instrumente, iar pe de altă parte, permite comunicarea informației şi a semnificației prin perturbarea într-o măsură relativ redusă a variabilelor modelului.

Prin evaluarea calitativi a ofertei agroalimentare sunt puse în evidență implicațiile diferitelor tipuri de acțiuni (decizii) asupra modificării structurilor de producție ale ramurii.

Majoritatea problemelor de decizie din domeniul managementului agricol implică participarea directă a mai multor decidenți. Descrierea formalizată a

[1] *Analitic Hierarchy Process (AHP).*

grupurilor de decidenţi şi a problemelor de "negociere" sunt în prezent de foarte mare interes în zona cercetărilor în Sisteme Suport ce Decizie (11). Toate procedurile presupun un comportament raţional din partea decidenţilor. Ei trebuie să facă uz da toate informaţiile referitoare la probleme supuse expertizei şi să furnizeze in formaţii corecte şi consistente cu privire la procesul de luare a deciziei.

Problemele constau în determinarea funcţiei de utilitate individuală şi de grup. Acestea odată determinate, permit găsirea unei "decizii de compromis"[1]. Comportamentul raţional al unui decident în contextul luării deciziei individuale nu a fost formalizat încă şi există numeroase exemple în care sunt violate sistematic cerinţele de consistenţă şi coerenţă şi care spun, de fapt, că performanţele pot fi intranzitive (8).

În decizia de grup, în contrast cu decizia individuală decidenţii pot să facă uz de strategii diferite, pot să nu-şi desconspire adevăratele obiective. Toate aceste aspecte ale comportamentului decidenţiior nu fac decât ca abordarea tradiţională bazată pe utilitate să modeleze decizia de grup şi negocierile. Abordările apărute ulterior (11) ie presupun funcţiile individuale de utilitate nestaţionare, fie înlocuiesc utilităţile cu aspiraţiile (preferinţele). În aceste abordări, centrul de greutate se mută de la determinarea "celui mai bun compromis" (optimal) pe baza informaţiilor captate de la decidenţi către "suportarea determinării unui compromis", pe baza intrărilor iterative şi în schimbare ale decidenţiior. Aceasta permite decidenţiior să-şi schimbe scopurile, preferinţele şi cerinţele (aspiraţiile) dând astfel posibilitatea să fie suportată/captată creativitatea şi comunicativitatea în timpul procesului de decizie.

Bibliografie

1. Dobrescu, E. — Schema unui macromodel experimental în "Modelarea proceselor macroeconomice", INCE, 1992.
2. Ioniţă, A.; Niţu, M., Dobran, D. — Decident - Instrument pentru asistarea deciziei bazat pe AHP (prototip), ICI, 1991.
3. Haines G.H.; Ratchford, B.I. — A Theory of How Intransitive People Make Decisions, Advances and Practices of Marketing Science, Proc. Of ORSA/TIMS Marketing Science Conference, F.S. Zufryden, ed. Univ. of Southern, California, 1983.
4. Little, D.C. — Models and managers: the concept of decision calculus, Management science, 1**6,** 1970.
5. Geogescu-Roegen, N. — Legea entropiei şi procesul economic, Editura Politică, Bucureşti, 1979, p. 545- 546.

6 Gottinger, H.W.; Weimam. P. — Intelligent Decision Support System, in Decision Support System, 8/1992, p. 317-332.

[1] *Compromisul este o soluţie eficientă (Pareto optimala).*

7. Isermann H. — Interactive Group Decision Making by Coalitions, in: M. Grauer and A.P. Wierzbick, eds. Înteractive Decision Analys Spr. - Verlag, Berlin, 1985.
8. Nakayama, H. — Metodology for Group Decision Making by Coalitions, in: M. Grauer and A.P. Wirzbick, eds. Înteractive Decision Analysis (spr. - Veriag, Berlin), 1985.
9. Wendel, R.E. — Multiple Objective Mathematical Decision Markers, Operation Research, 28,1980, p. 1100-1110.
10. Young, D.R. — Bargaining, Formal Theories of Negativation Univ. of Ilinois Press, Urbano, IL, 1975.
11. De Sanctis, *G.;* Gallupe, R.B. — A foundation for the study of Group Decision Support Systems, Management Science, 33, 5, p. 589-609, 1987.

2.2. Preliminarii la o politică de stabilitate a ofertei de produse agricole

Dumitru DUMITRU (coordonator),
Simona BARA, Minodora MOLDOVAN,
Gheorghe AVRĂMIȚĂ, Ştefan ELIAN,
Angela IonIță, Marius NIȚU

După anul 1989 a apărut necesitatea reconsiderării sistemului de producție agroalimentară din România. În prezent, se poate afirma că reconsiderarea dezvoltării producției agroalimentare va trebui făcută după cel puțin următorii patru parametri:

a) un prim parametru ar fi acela din punctul de vedere al orizontului de timp pentru care se pune problema realizării unui sistem de producție agroalimentară (SPA); în acest context trebuie menționat, pe de o parte, că va trebui proiectat un SPA care pe termen lung să fie în concordată cu cerințele funcționării mecanismelor economiei de piață şi, pe de altă parte, pe termen scurt şi mediu se impune elaborarea unui SPA specific perioadei de tranziție, perioadă ce se caracterizează prin dezechilibre şi disfuncționalități ce necesită supraveghere atentă şi corecții;
b) un al doilea parametru de care va trebui să se țină seama în proiectarea SPA va privi atât cantitățile de resurse funciare, materiale, financiare şi umane disponibile la un moment dat, cât şi mecanismele şi instituțiile existente menite a asigura accesul la resursele disponibile;
c) cel de-al treilea parametru va fi unul legat direct de modelul de dezvoltare economico-socială adoptat - pe termen scurt, mediu şi lung; cel mai ades modelul de consuni şi modelul de consum agroalimentar, este un agregat influențat de: nivelul general de dezvoltare a unei societăți (exprimat prin mărimea produsului intern brut realist pe an-

samblu şi pe locuitor); capacitatea de economisire a populației; modelul cultural, social şi politic adoptat etc.;

d) cel de-al patrulea parametru se referă la modul în care forțele tehnice, economice, sociale şi politice existente în societate la un moment dat reuşesc să con-lucreze la realizarea unui SPA.

În proiectarea dimensiunilor diferitelor variante de oferte s-au luat în considerare următoarele elemente: consumul uman; producția, pierderile tehnologice (de recoltare şi de păstrare); disponibilul de produse pentru diferite utilizări (rezerve, export, alte utilizări).

Elaborarea unui SPA cu ajutorul SSDMA necesită colective interdisciplinare, care să includă experți din diferite instituții (inclusiv formațiuni politice) ale căror opțiuni tehnice, tehnologice, economice, sociale şi politice să poată furniza informații permanente menite să contribuie la realizarea obiectivului propus. În acest mod alternativele de SPA realizate vor permite formulări de decizii educate, informate şi nu deturnate de abordări parțiale şi luate sub presiunea timpului.

Influențarea deciziilor cu diferite elemente calitative asigură, pe de o parte, ceea ce s-ar putea numi "colectare de inteligență" şi pe de altă parte, compensează pierderea de informație, care apare inerent în cazul proiectării prin metode clasice de natură "mecanicistă" a unui SPA Totodată, cuantificând cu ajutorul SSDMA intensitatea influenței diferiților decidenți (de natură tehnico-economică, socială şi politică) pot rezulta noi soluții de formare a structurilor de producție în cadrul ramurii, de susținere a veniturilor producătorilor agricoli etc. Obținerea unor rezultate pertinente este dată de cei puțin următoarele elemente: gradul de implicare a decidenților în aplicarea, materializarea SPA; nivelul lor cultural, care cu cât este mai elevat, mai apropiat de obiectivele SPA, permite evaluări calitative semnificative ce schimbă rezultatele inițiale; variabilele alese pentru a fi apreciate *din* punct de vedere, calitativ.

2.2.1. Înterpretarea rezultatelor obținute în urma proiectării unor politia privind sistemul producției agricole

SSDMA a fost folosit în proiectarea unor politici de capitalizare a ramurii şi de prețuri pentru principalele produse agroalimentare ce întră în consumul uman (s-au luat în considerare 18 produse de natură vegetală şi animală). Motivul acestei opțiuni: nevoia proiectării unui "mecanism" de susținere a veniturilor producătorilor agricoli şi de utilizare - în funcție de necesitățile momentului - a resurselor funciare, materiale, financiare şi umane disponibile în vederea grăbirii capitalizării ramurii.

În proiectarea unor politici privind SPA s-a pornit de la impactul pe care oferta de produse vegetale şi animale îl are la nivel național asupra următoarelor domenii: tehnico-economic, social, politic. În fond, acestea au apărut din: nivelul randamentelor medii; alocările de materii, materiale (combustibili, îngră-

şăminte chimice, apă, medicamente etc.) şi de forță de muncă; costurile de producție; prețurile medii de vânzare (având în vedere că în economia României se mai practică încă prețuri administrate); produsul intern brut pe locuitor, economiile populației; cerințele agroalimentare ale populației şi gradul lor de satisfacere în raport cu diferite modele culturale, sociale, economice etc.; politica de susținere a ramurii în cadrul economiei naționale şi reflectată, în cazul de față, prin nivelul impozitului pe profit şi prin legislația de repartizare pe destinații a profitului net realizat.

Instrumentul utilizat permite, ca din mulțimea elementele; ce definesc oferta de produse agricole să fie alese unele "variabile sensibile" cu ajutorul cărora, în funcție de diferite criterii să se realizeze fie redefinirea structurilor de producție, fie a alocărilor inițiale etc.

Pentru a răspunde scopului propus aplicația de față a utilizat ca variabile sensibile, prețurile de vânzare ale produselor agricole.

Lipsa de resurse financiare cu care se confruntă întreaga economie a României în această perioadă de tranziție este un element care afectează atât calitatea modelelor de consum, cât şi mărimea alocărilor pentru fiecare ramură, deci şi pentru agricultură.

În proiectarea SPA consumurile agroalimentare ale populației luate în considerare au fost cuprinse între 2950-3350 calorii/zi/locuitor, în care ponderea produselor de natură animală a reprezentat 24,3 -30,2% din total.

Sinteza celor mai sus menționate este reflectată în nivelul proiectat ai profitului brut obținut.

O stare de criză nu poate fi niciodată prevăzută în detaliu, dar ceea ce se poate stabili în linii mari este un scenariu care poate servi drept referință, şi acesta este un demers indispensabil în generai, pentru a hrăni populația într-o manieră satisfăcătoare şi pentru a asigura stabilitate politică în țară este necesar să se dezvolte producția agricolă şi, în special, cea vegetală indigenă; acestui considerent i se mai adaugă cel puțin unul şi anume acela că producția vegetală este aceea care menține producția animală, Anumite produse agroalimentare de origine vegetală pe care le consumăm în prezent provin din import; la fel, şi o parte din produsele alimentare de origine animalieră, la care se adaugă importurile masive de furaje proteice fără de care carnea de pasăre nu se poate obține în condiții industriale.

Acestea sunt doar unele din problemele care fac obiectul unei atente gândiri în stabilirea unor strategii agroalimentare. Producția agricolă indigenă acoperă în mare parte nevoile de hrană ale populației (gradul de aprovizionare brut), dar trebuie să se țină seama de faptul că producția animalieră, mai ales cea porcină şi avicolă se bazează pe furaje proteice din import, în sectorul producției vegetale este necesar să se facă apel la importuri suplimentare, o lacună importantă existând în domeniul zahărului şi uleiurilor vegetale.

Agricultura este deficitară în domeniul tractoarelor şi maşinilor agricole, carburanților şi îngrăşămintelor chimice. O insuficiență în asigurarea factorilor

de producție de acest gen va conduce la o scădere a performanțelor agriculturii noastre şi, de asemenea, va contribui la creşterea riscurilor pierderilor agricole. În condiții meteorologice nefavorabile, lucrările agricole în câmp nu vor putea fi terminate la moment optim şi astfel vor apărea serioase pierderi de recoltă.

Corelând aceste fenomene apărute în sectorul producției vegetale şi animale cu puterea de cumpărare a populației, care este într-o continuă degradare, a rezultat necesitatea reproiectării structurilor aferente consumurilor umane.

Adoptarea unor modele de consum agroalimentar în care predomină produsele vegetale a influențat *si* structura de producție a ramurii.

O primă măsură constă în reducerea consumului de la un nivel de 3350 calorii pe locuitor la 2950 calorii, cu un nivel proteic de 93 grame pe persoană şi pe zi, considerându-se că acest nivel este suficient pentru a acoperi cerințele nutritive pentru o activitate relativ normală. S-a optat pentru un consum axat, în principal, pe produse de origine vegetală consumabile direct, această conversie permițând totodată şi realizarea unui consum redus de energie pentru procesele de transformare a materiilor prime vegetale. Cu alte cuvinte, noile structuri propuse prevăd ca producția animală să se reducă până la un nivel care să poată oferi în medie 38 g. proteină animală pe locuitor şi pe zi (40% din necesarul de proteină şi 22% din necesarul caloric).

Reconversia structurii consumului uman influențează pe aceea a producției agricole pe câteva direcții principale:

- reducerea efectivelor de animale, mai ales speciile monogastrice care depind de furaje scumpe şi din import;
- reconversia culturilor de câmp, căci se va impune mai mult cultivarea produselor vegetale destinate alimentației umane;
- extinderea terenului arabil în detrimentul păşunilor naturale. Restructurarea producției agricole necesită un anumit interval de timp, respectiv 3-4 ani. O reconversie imediată în sectorul animai poate duce ia pierderi importante, implicând tăieri premature de efective crescute cu mari eforturi energetice. Trebuie să se țină seama şi de faptul că efectivele de animale reprezintă o rezervă importantă, dar pentru aceasta este nevoie de stocuri obligatorii de furaje şi componente proteino-vitamino-minerale care să permită o reducere ulterioară ordonată a efectivelor de animale.

a) Culturi vegetale

Extinderea suprafețelor cu cereale respectiv 6460 mii ha şi 6630 mii ha este urmată şi de creşterea suprafețelor cultivate cu fasole boabe şi cartofi, acestea fiind surse bogate de calorii şi proteine cu valoare biologică ridicată, în plus, acestea prezintă şi alte avantaje:

- conținutul în apă permite stocarea acestora, pierderile fiind reduse;
- un consum mediu anual de 70-80 kg cartofi pe an va putea contribui ia susținerea calorică zilnică de 6-7% şi 3% din proteină.

Extinderea suprafeţelor cultivate este necesară tocmai pentru a compensa scăderea randamentelor la ha în momentele în care se manifestă o criză ce aprovizionare a ramurii. De aceea se estimează că în paralel vor avea loc următoarele fenomene:

- reducerea cantităţilor de îngrăşăminte chimice;
- reducerea consumului de produse fitosanitare;
- utilizarea unor seminţe de calitate scăzută la anumite culturi (sfeclă, porumb). Reducerea randamentelor la hectar este influenţată şi de variaţiile-meteorologice care afectează ansamblul culturilor.

b) Producţia animalieră

În general produsele animaliere furnizează în consumul alimentar uman o pondere energetică şi mai ales proteică importantă.

Trebuie subliniat că pentru a produce o calorie "animală" sunt necesare, la carnea de porc, în medie 6-7 calorii "vegetale" şi la pasăre 10-12 calorii "vegetale".

În cazul adoptării ipotezei reducerii efectivelor se vizează mai ales sectorul de îngrăşare.

Rumegătoarele, respectiv bovinele şi ovinele prezintă avantajul, în raport cu porcul şi pasărea, că nu concurează omul în raţiile alimentare, deoarece hrănirea lor se bazează pe furaje de volum. Se asigură astfel valorificarea păşunilor şi fâneţelor, precum şi a produselor secundare rezultate din producţia vegetală.

Un număr minim de 2123 mii vaci de lapte ar putea asigura un consum mediu anual de 130-140 litri de lapte pe locuitor, la un potenţial mediu pe ţară de 2100 litri pe vacă. Efectivele de vaci pot fi diminuate în cazul unei creşteri rapide a performanţei productive, la lapte.

c) Consum alimentar

Atunci când reconversia producţiei reprezintă în principal un subiect agricol, raţiile alimentare rezultate sunt valabile pentru întreaga populaţie.

În anul 1990 nivelul de consum a fost de 3038 calorii pe zi şi pe locuitor. În prezent acest nivel este inferior, consumul fiind de 2800-2900 calorii/zi şi aceasta datorită unor modificări importante în ofertă:

- a scăzut oferta de carne şi produse din carne;
- s-a redus oferta de ulei vegetal şi zahăr la aproape jumătate din cantitatea consumată înainte de anii '90.

În variantele cu un nivel de 2800-2900 kcal. ponderea produselor de origine vegetală este în echivalent energetic de 77-78%, iar ponderea proteinei de origine animală reprezintă 40-43% (respectiv 38-42 g. proteină pe zi şi pe locuitor).

Este important de subliniat că asigurarea cu diferite produse alimentare de bază a fost în raport cu oferta, predominând cerealele, cartofii, legumele, care împreună furnizează în medie 2100-2300 calorii, în timp ce produsele animaliere contribuie cu 650-700 calorii.

Cerințele medii pe ansamblul populației nu pot fi determinate cu precizie, fiecare cerință (nevoie) individuală depinde un mare număr de factori: greutate, vârstă, sex, activitate fizică, grad de asimilație, climă.

Din punct de vedere fiziologic, alimentația în varianta "vegetală" va fi mult mai săracă caloric şi proteic decât în prezent.

2.2.2. Principalele rezultate economico-financiare ale ramurii

Luând în considerare diferitele structuri de producție corelate cu resursele şi consumurile aferente au rezultai diferite variante de structuri, fapt ce a permis proiectarea capacității ramurii de a genera profit şi deci, de a-şi putea asigura, în ultimă instanța propria recapitalizare.

Din variantele luate în considerare a rezultat că, în prezent, capacitatea ramurii de a produce profit s-ar situa între 300-1148 miliarde iei, din aceasta 134-517 miliarde lei sunt impozitele plătite de stat şi 166-132 miliarde lei (55,1% din profitul brut) sunt sumele ce reprezintă profitul net.

Conform legislației actuale, ar rezulta că din profitul net posibil de realizat sumele pentru investiții de dezvoltare a ramurii se vor situa între 83-316 miliarde lei anual.

La o simplă analiză este relativ dificil de apreciat dacă sumele estimate ea fiind posibile de rămas la dispoziția ramurii pentru investiții de dezvoltare suni sau *nu* satisfăcătoare. Comparându-le însă doar cu acelea oferite agriculturii româneşti pentru pregătirea campaniei agricole din primăvara anului 1994, pentru care s-au alocat cca. 160 miliarde lei, este lesne de constatat capacitatea scăzută a ramurii de a produce profit şi de a-şi asigura din resurse proprii relansarea economică.

În condițiile în care modelul construit permite realizarea unui număr suficient de alternative de dezvoltare şi se constată că mărimea profitului net destinat dezvoltării ramurii este insuficientă, se pot simula şi implicațiile modificării actualei legislații.

Fiecare din alternativele de structuri de producție ce generează niveluri de profit estimate îşi modifică însă "consistența" în momentul intervenției elementului calitativ. În cazul de față acesta este reprezentat de importanța pe care diferiți decidenți o acordă unor variabile ale SPA, care sunt produsele agroalimentare incluse în modele de consum adoptate, intervenția elementului calitativ mapat pe diferite niveluri culturale (decidenți cu profil tehnico-economic, social sau politic) este apoi agregată şi normalizată, fapt ce conduce la proiectarea unei alternative mix/neutre.

Analiza modificărilor induse în structurile de producție prin intervenția factorului calitativ sunt substanțiale.

În cazul unei singure variante (V1/1/1/) gradul de participare a principalelor produse agricole la formarea profitului brut prezintă serioase discrepanțe cum ar fi spre exemplu:

- la grâu în varianta de bază, ponderea în profitul ramurii este de 9,8*%;* aceasta se modifică şi ajunge la *13,6%* când Intervine criteriul tehnico-economic; 15,7% când intervine criteriul social; 18,2*%* în cazul criteriului politic;
- la porumb în varianta de bază, aportul culturii la profitul brut total al ramurii este de 18,5*%;* aceasta ajunge însă să atingă 11,2*%* când intervine criteriul tehnico-economic şi scade foarte mult (4,2% şi respectiv 7,2%) când se foloseşte criteriul social şi, respectiv, cel politic;
- la zahăr şi floarea-soarelui, produse care au fost deficitare în ultimii ani, criteriile sociale şi politice impun dublări faţă de varianta de bază;
- produsele de origine animală, în varianta de bază contribuie cu ponderi însemnate la profitul brut total al ramurii; în momentul în care intervine evaluarea calitativă exprimată prin criteriul tehnic se constată o sporire a contribuţiei acestei categorii de produse la formarea profitului total al ramurii; aceasta este din punct de vedere tehnic un fenomen real, căci România dispune de potenţial biologic necesar; lipsa de resurse materiale şi financiare pentru susţinerea dezvoltării sectorului creşterii animalelor transpare în cazul evaluării calitative exprimate prin criteriul social şi, respectiv, cel politic.

Modificarea coeficientului de importanţă pentru fiecare produs agroalimentar în funcţie de decidem şi implicaţiile pe care acest proces le induce asupra unei singure variabile sensibile din SPA şi anume preţul de vânzare al produselor agricole este un alt element de importanţă majoră furnizat de aplicaţie şi care contribuie la:

- elaborarea unui SPA care să poată susţine veniturile producătorilor agricoli;
- asigurarea conturării unui nou sistem de contractare a produselor agricole;
- crearea premiselor pentru formarea stocurilor de intervenţie.

Trebuie menţionai că nivelul iniţial al variabilei sensibile este reprezentat de preţurile medii înregistrate în luna iulie 1993 (după Comisia Naţională pentru

Comparând nivelul de bază al preţurilor medii de vânzare înregistrate îa principalele produse agricole cu mărimile deduse în urma utilizării criteriilor calitative se obţin sugestii pentru viitoarele strategii de funcţionare a ramurii.

Odată cu dobândirea de noi instrumente de proiectare a strategiilor de dezvoltare, deşi se creează premisele soluţionării unor probleme, totuşi acestea - în momentul în care devin conştientizate - încep să emită altele, căci "evenimentul de învăţare evoluţionară generează el însuşi, pe fiecare treaptă a dezvoltării, noi resurse, care înseamnă noi dimensiuni ale lipsei"[1].

---

[1] *Knappheit, citat de Jurgen Habermas, în* Cunoaştere şi comunicare*, Ed. Politică, Bucureşti, 1983.*

Concluzii

În lucrare s-a acordat atenție analizei acelei variante de structură a ofertei de produse agroalimentare care se apropie de propunerea aflată în lucrarea "Strategia tranziției agriculturii în România", elaborată de Banca Mondială în 1993.

Varianta de structură a ofertei de produse agricole realizată poate asigura hrana modestă a populației (cu o pondere mai scăzută a produselor animaliere) şi un volum minim de fonduri pentru dezvoltarea ramurii (cca. 85 miliarde lei - la preturi iunie 1953).

De asemenea, varianta studiată indică şi faptul că în perioada tranziției spre economia de piață se vor realiza încă însemnate importuri de produse agricole pentru consum uman şi animalier.

Instrumentarul economico-matematic folosit pentru proiectarea şi analiza ofertei de produse agricole asigură decidentului informații privind: suprafețele cultivate; efectivele de animale; modul de realizare a asolamentelor; gradul de ocupare a terenului arabil; necesarul de inputuri; cantitățile de produse obținute; veniturile; consumurile intermediare; profitai etc.

Stabilirea nivelului ofertei de produse agricole utilizând modelul structural al formulării deciziei se transformă dintr-o simpla metodă de calcul vizând aspectele cantitative într-un sistem de "achiziție" de inteligență în care decidenții situați pe diferite niveluri ierarhice şi cu calificări multidisciplinare ajustează obiectivul inițial. Diferitele tipuri de decizii care se iau în considerare în reajustarea ofertei sunt de natură a o îmbunătății şi de a-i modifica caracterul "definitiv" obținut în cazul utilizării tehnicilor clasice de determinare.

2.3. Cadrul structural şi economic al formării capitalului în agricultura

Filon TODEROIU

2.3.1. Formarea capitalului - de la echivoc conceptual la nevoie reală

Persistă în opinia publică şi în literatura de specialitate un anumit echivoc în ceea ce priveşte accepțiunile sub care este percepută noțiunea de "formare a capitalului" în economie şi în agricultură, în special. Între motivele care întrețin neclaritățile pot fi amintite: a) definitivarea noului sistem de conturi naționale specific agriculturii, prin care se poate evidenția, pe de o parte, contribuția acestei ramuri la crearea produsului intern brut total, iar pe de altă parte, utilizarea valorii adăugate şi fluxurile economice intersectoriale, atât în ansamblul economiei, cât şi în agricultură; b) ruptura existentă încă între indicatorii sintetici agregați la nivelul macroeconomic şi indicatorii "senzori" ai activității economice de la nivel mezoeconomic (zonal) şi microeconomic (agenți sau

operatori economici); c) confuzia relativ frecventă care se face între procesul economic de formare a capitalului şi nevoia curentă de fonduri băneşti lichide pentru derularea fluentă a proceselor de producţie; d) inexistenţa unui "inventar" exact al stării - "la zi" a capitalului fix şi circulant, de care dispunea agricultura - atât faptic cât şi scriptic - la finele anului 1989, situaţie care îngreunează considerabil comensurarea corectă, actualizată, a nevoilor reale de capital curent de exploatare şi de investire pentru creştere economică, Sa care se adaugă - pentru a complica şi mai mult lucrurile - neluarea în considerare, în termeni adecvaţi unei economii în care se instalează mecanisme ale pieţei, a valorii de patrimoniu şi, cu atât mai puţin, a valorii de circulaţie a pământului - o componentă esenţială a capitalului agriculturii.

Suportul persistenţei acestui echivoc îl constituie inexistenţa unei configuraţii clarificate a structurii agrare, în accepţiunea sa modernă, în care producţia agricolă, în expresie fizică şi valorică - este atribuită operatorilor economici din agricultură, sub o diversitate tipodimensională de exploataţii agricole sau forme de gestionare a pământului.

Cum procesul de formare a unei structuri agrare performante este extrem de complex, antrenând un adevărat paralelogram de forţe - de la cele de natură istorico-politică, până la cele de natură psihosocială, esenţiale fiind însă cele economice considerăm că o primă abordare metodologică a problematicii formării capitalului în agricultură ar putea contribui la unele cuantificări corelative ale ordinului său de mărime, ale ponderii şi tendinţelor inerţiale, care decurg din dinamica proprie, sau din dependenţele de alţi indicatori agregaţi ai agriculturii.

Plasarea problemei formării capitalului în sistemul conexiunilor economice ale agriculturii poate fi făcută din două perspective. Pe de o parte, din unghiul tratării sale ca rezultantă finală a utilizărilor luate de valoarea adăugată, sub două direcţii esenţiale: a) formarea brută de capital fix (investiţii brute), compusă, la rândul său, din amortizarea (deprecierea) capitalului fix funcţional şi din formarea netă de capital fix (investiţia netă); b) modificarea stocurilor materiale.

Pe de altă parte, din perspectiva inserţiei agriculturii în "ambientul" economic de ansamblu, caracterizat sintetic printr-o stagflaţie persistentă (combinaţie malefică între o Inflaţie galopantă şi o stagnare economică relativă), sub două aspecte: a) incidenţele reciproce ale tendinţelor inerţiale ale ansamblului economiei şi agriculturii, din care pot decurge modificări relative ale acestui raport structural, ca suport orientativ parţial pentru atitudinea decizională a factorilor cu atribuţii de gestionare a economiei; b) identificarea şi cuantificarea unor fluxuri economice intersectoriale în cadrul economiei naţionale, care contribuie la fortifierea sau ia erodarea aşa-numitei "puteri de cumpărare" a agriculturii.

Dacă asupra corelaţiilor interne, specifice creării şi utilizării valorii adăugate bruie în agricultură, s-au elaborat unele ipoteze pentru estimarea de niveluri orientative pentru perioada 1993-1996 (6; 1), în ceea ce priveşte cuantificarea impactului unor condiţii şi tendinţe contradictorii care se manifestă cu mai

mare sau mai mică intensitate în climatul economic de ansamblu asupra declanşării sau ameliorării proceselor investive de formare a capitalului, demersurile metodologice iniţiate până acum sunt, după opinia noastră, relativ firave.

În acest sens, prin utilizarea unor facilităţi moderne în calcul, s-a încercat iniţierea unor abordări econometrice cu capacitate superioară de cuprindere informaţională şi forţă sporită de cuantificare şi semnalare a tendinţelor previzibile ce decurg din evoluţiile necesare ale fenomenelor economice din agricultură. Aceasta a presupus, desigur, pe lângă o colectare sistematică de informaţii statistico-economice asupra nivelurilor şi dinamicilor indicatorilor sintetici la nivelul economiei şi al ramurilor sale principale, şi o riguroasă şi corectă asamblare, prelucrare şi combinare pentru a elabora şi formaliza indicatori derivaţi expresivi ai proceselor *şi* tendinţelor din economie şi incidenţele acestora asupra agriculturii.

Pornind de la premisa că, în esenţă, valoarea adăugată brută la preţurile pieţei reprezintă recompensa brută a factorilor primari ai producţiei agricole (pământ, muncă şi capital) şi că, în baza axiomei aşa-numitei teorii a "circularităţii" (suma fluxurilor care intră într-un sistem este egală sumei fluxurilor care ies) atunci circuitul fluxurilor economico-financiare ale sectorului agricol bipotar (producţia vegetală şi producţia animala constituie un ansamblu de interacţiuni intrasectoriale ale producţiei şi fluxuri intersectoriale cu alte segmente ale economiei *(2, 3,* 5). Descifrarea acestor fluxuri generatoare de venituri şi comensurarea potenţialului formativ de capital ale acestora presupune individualizarea cât se poate de exactă, atât a sectoarelor "furnizoare" de transferuri de capital, cât şi a celor care sunt "receptoare" ale fluxurilor de capital.

2.3.2. Cadrul structural şi economic al demersului metodologic

Într-o agricultură adecvat structurată pentru o economic de piaţă funcţională, se poate determina destul de exact care sector sau exploataţii sunt furnizoare de fluxuri de capital şi care sunt receptoare de fluxuri de capital.

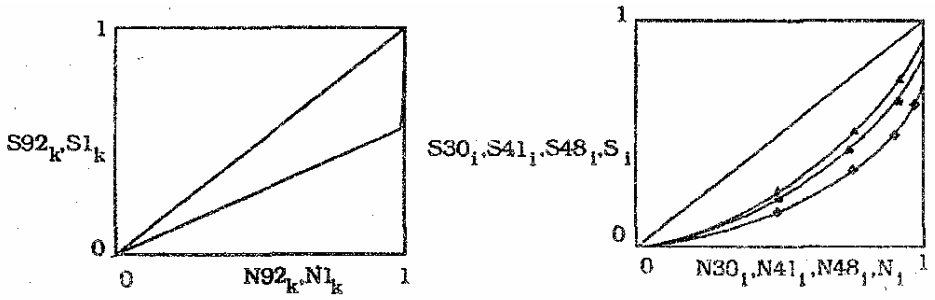
Exact această premisă structurală lipseşte în agricultura noastră. Cât de mare este discrepanţa dintre configuraţia structurală posttotalitară a agriculturii faţă de cea antesocializantă, se poate deduce din alurile curbelor de concentrare Lorenz-Gini[1] (graficul nr. 1).

Că în perioada antebelică procesul de concentrare a structurii agrare prin creşterea dimensiunii şi forţei economice a gospodăriilor ţărăneşti este relativ

---

[1] *Cu ajutorul metodei Lorertz-Gini (7) şi pe baza informaţiilor structurate asupra agriculturii româneşti în trei "momente" antesocializante. (1930,1941,1948) şi la finele anului 1992, s-au determinat coeficienţii de concentrare: 1930:0,920; 1941:0,908; 1948:0,894; 1992:0,857. De remarcat tendinţa descrescândă a coeficienţilor după 1930, semnificând un anumit proces de difuzie crescândă a proprietăţii funciare. În anul 1992, nu atât mărimea coeficientului, ci alura cu totul diformă a cutiei este de semnalat (relativ asemănătoare pare a fi şi fosta ROG, pentru care s-a determinat un coeficient de 0,806).*

lent se poate deduce - fie şi în parte - din faptul că sub 25% din numărul împrumuturilor acordate de cooperaţia de credit în anul 1931, reprezentând 35% din valoarea creditelor, erau destinate expres arendării de terenuri agricole şi cumpărării de pământ şi construcţii gospodăreşti (4).



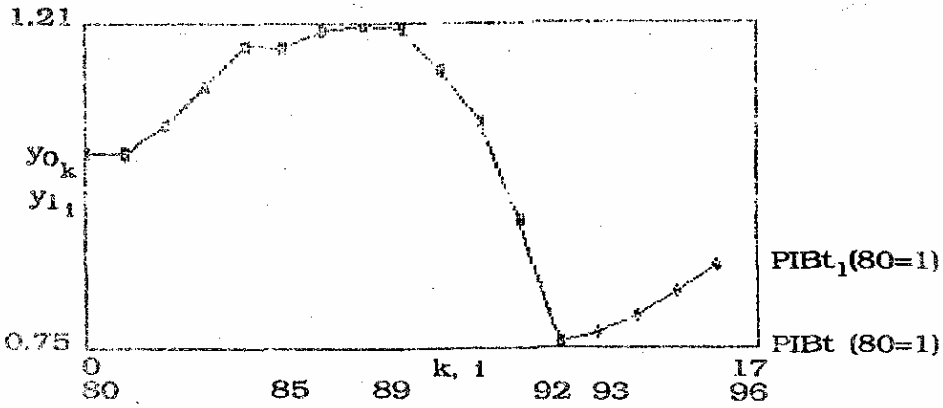
Graficul nr. 1. Curbele de concentrare a structurii agrare în România în anul 1992 (N92S92), faţă de 1930, 1941 şi 1948

După alţi 60 de ani, procesul formării unei structuri agrare funcţionale pare a fi şi mai dificil, în condiţiile în care destructurarea colectivismului s-a făcut cu pierdere de substanţă economică (capital fix productiv) şi cu restabilirea dificilă a raporturilor normale "muncă-pământ-capital de exploatare". Mai ales atunci când nici ramurile neagricole ou si-au recăpătat condiţiile proprii de echilibru pentru a putea apei să contribuie, prin transfer de resurse economice, la echilibrarea raporturilor funcţionale normale în agricultură. Dimpotrivă, aşa cum este de acum cunoscut, inerţia rostogolirii la vase a producţiei naţionale, începută în anul 1988, n-a putut fi oprită nici în anul 1992, când, faţă de 1989, produsul intern brut (PIB[1]) a ajuns la indicele de 66,9%. Nivel de la care s-au fundamentat scenariile strategiei guvernamentale pentru perioada 1993-1996, dintre care varianta optimistă de creştere economică ar însemna oprirea "căderii" în continuare a economiei (PIBt1), după 4 ard indicele de volum al produsului intern brut urmând să ajungă, în 1996, ia doar 75% din nivelul anului 1989 (graficul nr. 2).

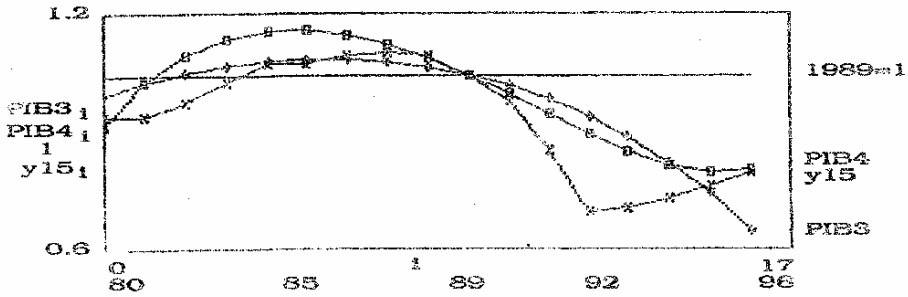
Efectul frenator al celor patru ani de creştere economică de ansamblu a fost estimat econometric cu ajutorul a două ecuaţii de regresie[1] cea mai corectă ajustare fiind asigurată de regresia de gradul 3 (PIB 4), pe baza căreia apreciem "conversia" curbei inerţiale de "cădere" în tendinţa inerţială de urcare (graficul nr. 3).

---

[1] *Ajustări efectuate cu programul PC "MATHCAD", expresia analitică a polinomului de gradul 3 fiind: grad* $3(t_1)=0,904+0,143xt_1-0,02xt_1^2+0.0006734xt_1^3$. *Indicele estimat cu această regresie pentru anul 1996 este de 0,756, iar pentru 1995 este de 0,752, ceea ce confirmă oprirea "căderii" inerţiale a economiei naţionale.*



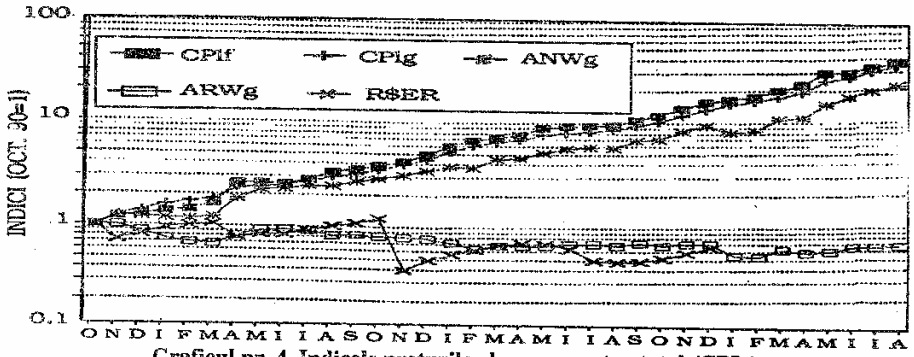
Graficul nr. 2. Dinamica PIB total în perioada 1980-1992 (PIBt) şi 1992-1996 ($PIBt_1$)



Graficul nr. 3. Indicele de volum al PIB total (Y 15) în perioada 1980-1996 (1989=1) şi ajustările regresionale aferente (PIB 3=parabolă; PIB 4=polinom gradul 3)

Semnalam cu alt prilej (6) că în întreaga perioadă 1990-1992 (baza 1980=1), volumul fizic al valorii adăugate brute (echivalentă produsului intern, brut) din agricultură a înregistrat o "cădere" - ajustată tendențială - inferioară ansamblului economic, ceea ce în termeni relativi înseamnă o majorare a ponderii agriculturii în economia națională. Totodată, acest comportament dinamic relativ asimetric al agriculturii față de ansamblul economiei naționale reliefează existența în această ramură a unor raporturi mai constante între resursele materiale şi financiare generatoare de venituri şi de fluxuri economice formatoare de capital relativ independent de ce se întâmplă în alte sectoare neagricole.

Un al treilea element al cadrului structurai şi economic în care ar trebui să funcţioneze formarea de capital în agricultură este fenomenul inflaţiei şi eroziunea puterii de cumpărare a produselor agricole. În anii 1990-1993, inflaţia manifestă a preluat-o din mers pe cea mascată din ultimii ani ai deceniului 1980-1990, implicaţiile sale agravându-se, pe fondul subtilizării aparatului productiv naţional şi a diminuării considerabile a ofertei interne de mărfuri şi servicii. Înflaţia - atât cea provenită din dezechilibrul cerere-ofertă, cât şi cea provenită din disfuncţia costuri salariale-productivitate - agravată şi de devalorizarea monedei naţionale, a erodat considerabil forţa economică a oricărui flux financiar, indiferent că provine din sistemul bancar sau din sistemul relaţiilor de decontări între agenţii economici. Efectul stării inflaţioniste este dublu: reduce puterea economică a ratei de investire şi, din această cauză se diminuează înclinaţia spre investiţii a deţinătorilor de capital Evoluţia inflaţiei în ultimele 36 luni (oct. 1990=1), a veniturilor nominale şi a ratei de schimb, sintetizează procesul de eroziune a puterii de cumpărare (graficul nr. 4).

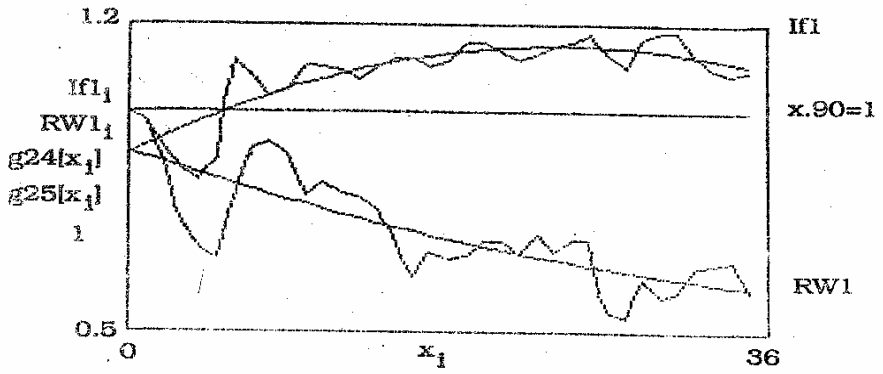


Graficul nr. 4. Indicele preţurilor la consumator-total (CPIg), pentru alimente (CPIf), veniturile nominale nete (ANWg) şi reale (ARWg), precum şi rata reală de schimb (R$ER) în perioada 1990-1993

Caracteristic procesului inflaţionist în ultimii 3 ani este faptul (extrem de rar întâlnit în ţările cu economie de piaţă consolidată) că preţurile la consumator pentru alimente an devansat, în cea mai mare parte a intervalului analizat, preţurile la consumator ale tuturor mărfurilor şi serviciilor, sau altfel exprimat, alimentele au "alimentat* inflaţia (graficul nr. 5).

Cum afectează deprecierea puterii de cumpărare a populaţiei posibilităţile dezvoltării producţiei agricole interne, rezultă din prezentarea - pentru un "tronson" din intervalul 1990-1993 - a variaţiilor relative ale volumului ofertei de produse agroalimentare, ale preţurilor, venitului salarial real şi elasticităţilor aferente[1] (tabelul nr. 1).

[1] *S-au utilizat relaţiile consacrate:*



Graficul nr. 5. Indicele de devansare "preţuri alimente/preţuri total mărfuri şi servicii" (If_1), precum şi al venitului salarial real (RW_1), în perioada 1990-1993 (oct.1990=1)

Tabelul nr. 1

Variaţii relative şi elasticităţi ale cererii şi ofertei pentru produsele agricole

Nr. crt.	Specificare	Total produse agricole		din care: produse vegetale	
		iunie'93 / iunie'92	iulie'93 / iulie'92	iunie'93 / iunie'92	iulie'93 / iulie'92
1.	Variaţia relativă a:				
	- venitului salarial real (cerere potenţială)	0,9195	0,9263	0,9195	0,9263
	- volumului producţiei (oferta efectivă)	0,9540	1,1330	1,0290	1,2780
	- preţului mediu agregat	2,6180	2,7440	2,4860	2,639
2.	Elasticitatea, în raport de preţ a:				
	- venitului real (cererii)	0,3512	0,3376	0,3699	0,3510
	- ofertei efective	0,3644	0,4129	0,4139	0,4843

***Sursa:** calculaţie proprie, pe baza datelor statistice CNS şi MAA, 1993.*

$\varepsilon_C^P = \frac{dV}{V} / \frac{dp}{p}$ *şi* $\varepsilon_O^P = \frac{dQ}{Q} / \frac{dp}{p}$, *unde:*

ε_C^P — *elasticitatea cererii în raport de preţ,*

ε_O^P = *elasticitatea ofertei in raport de preţ,*

V = venitul salarial real;
Q — volumul producţiei (ofertei);
p — indicele agregat al preţurilor.

Fără a considera liniar că producătorii şi consumatorii reacționează instantaneu la modificările - uneori distonante în raport cu nevoie reale - ale diferitelor pârghii economico-financiare, este de semnalat, cel puțin pentru segmentul din piața produselor agricole care intră în contact direct cu cerințele consumatorilor, coexistența unor tendințe semnificative: a) o tendință de scădere a elasticității după preț a cererii, atât pe ansamblul produselor agricole, cât şi la produsele vegetale (creşterea ca 1% a prețurilor medii induce la o creştere de numai 0,35% a cererii); b) o tendință de creştere a înclinației spre producție, atât la toate produsele, cât şi la cele vegetale (majorarea cu I% a prețurilor medii a generat o creştere de numai 0,48% a ofertei efective).

Rezultă, astfel, că în termeni reali - în raport de modificările de prețuri înclinația spre producție este superioară celei pentru cerere, tendință care poate constitui un semnal clar pentru decidenții în materie de politică în surse de recompensare reală a costurilor de producție şi nu un factor inflaționar.

Bibliografie

1. Dumitru, D. (coord.); Lăpuşan, Al. - "Stadiul actual al dezvoltării agriculturii şi industriei alimentare", CIDE-INCE. IEA, Bucureşti, 1993.
2. Henrichsmeyer, H.; Wolf, W.; Greuel, H.J. - "Sectoral Production and Income Model for Agriculture", EUROSTAT, Luxemburg, 1992.
3. Kreitmair, Sonja - "Die Landwirtschaftliche Gesamtrechnung (LGR)" Kurzfassung, Bonn, 1992.
4. Madgearu, V. - "Evoluția economiei româneşti" (citat) în "Buletinul Informativ ai Băncii Agricole", nr. 3/1992, 1940.
5. Pfahler, F. - "Kennzeichnung agrarsektoraler Analyse - und Informationssysteme in den EG", EUROSTAT, Luxemburg, 1992.
6. Toderoiu, F. - "Evoluția şi estimări ale PIB în agricultură în perioada 1989-2000", IEA-INCE, Bucureşti, 1993.
7. *** - "Les exploitations agricoles dans le recencement mondial de l'agriculture de 1970", Analyse statistique, Etude FAO, nr. 47, Rome, 1986.

2.4. Alternative de comensurare a formării capitalului în agricultură

Filon TODEROIU

2.4.1. Premise metodologice

Rațiuni de comensurare corectă a fenomenelor, utilizând indicatori sintetici sau parțiali adecvați, impun introducerea în conceptul metodologic a unor indicatori transparenți care, de multe ori, neexistând ca atare în sistemul statistico-economic actual, trebuie să fie "fabricați", metodologic prin două procedee. Pe de o parte, a fost necesară conversia indicatorilor sintetici nominali (în prețuri curente) în indicatori reali (exprimați în prețuri comparabile). Pe această

bază, aplicând aparatul conceptual adecvat problemei, prin folosirea unor indicatori transparenți, se pot cuantifica niveluri şi se pot deduce tendințe reale care pot sta la baza unor decizii corecte, decurgând din procesele economice interne ramurii. Pe de altă parte, s-a încercat utilizarea unor metode noi de investigare a problemelor complexe implicate de formarea capitalului în agricultură prin transferuri intersectoriale.

Ne vom limita, în acest stadiu ai demersului nostru, să amintim principalele fenomene economice care au putut fi cuantificate[1], apelând ia conversia macroin-dicatorilor sintetici în prețuri comparabile 1992, şi aplicând instrumentarul metodic adecvat: a) determinarea aportului agriculturii la sporul total de productivitate socială a muncii (5); b) comensurarea "pierderii ipotetice" de valoare adăugată brută In agricultură prin transferul de populație ocupată spre sectoare neagricole (2; 9); c) cuantificarea aportului PIB agricol la PIB total (2; 9); d) determinarea ratei de creştere a PIB agricol, cunoscându-se doar ratele PIB total şi a celui neagricol (1); e) determinarea sporului de producție finală necesar compensării creşterii consumurilor intermediare (6); f) estimarea sporului de valoare adăugată brută în agricultură în relație cu intensitatea consumurilor intermediare şi cu elasticitatea producției finale în raport de inputurile intermediare (4).

Într-o agricultură în care subsistemele (piețele produselor şi ale factorilor) şi mecanismele economiei de piață funcționează după principii concurențiale atât la cerere, cât şi la ofertă şi prețurile produselor agricole - ca principală sursă de venituri pentru agricultură - sunt acoperitoare de costuri, există - cel puțin teoretic - şansa ca din marja beneficiară care este realizată producătorii agricoli să-şi poată forma capital propriu pentru reluarea sau chiar extinderea activității. Decizia de investiții în agricultură a recăpătat caracter autonom, fiind influențată de un complex de factori economici şi psihosociali.

Actualmente nu este organizai an sistem statistic coerent de evidențiere a destinațiilor date de agenții economici din agricultură surplusului economic (profitul la nivel microeconomic, valoarea adăugată netă la nivel macroeconomic). În lipsa acestui sistem de "senzori" statistico-economici, încercăm a propune o alternativă indirectă de determinare a nivelului absolut şi relativ al formării brute de capital, stimulată cu date referitoare la indicatorii agregați ai agriculturii şi ansamblului economiei naționale.

2.4.2. Generare internă de valoare adăugata brută - resursă de formare de capital

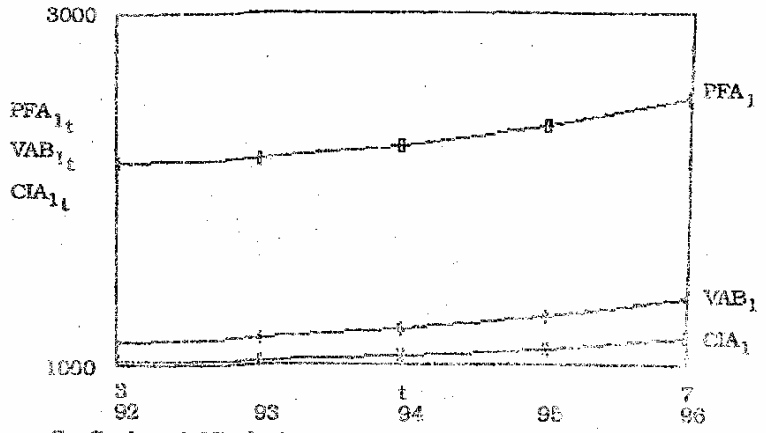
Această alternativă[2] de determinare are ca punct de pornire vectorul de niveluri absolute ale macroindicatorilor sintetici într-un an de referință semnifi-

---

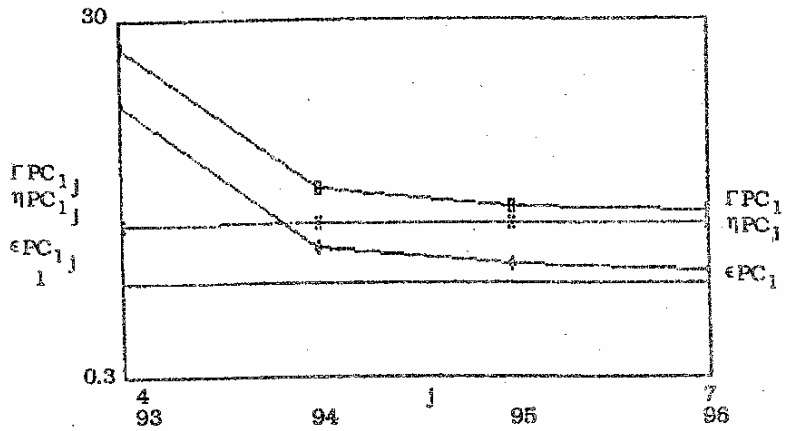
[1] *Asupra multora dintre aceste aplicații econometrice s-au făcut referiri metodologice fiind fezabile şi pentru sistemul de indicatori practicați până în anul 1989, cu condiția, desigur, a respectării comparabilității (9).*

[2] *Model elaborat în IEA cu ajutorul utilitarului PC „MATHCAD" permițând configurarea a numeroase variante, în raport cu orice mijloace de parametru din ecuațiile de definiție.*

cativ (în cazul nostru 1992). Pe baza unor legități de mişcare specifice (ritmuri predeterminante sau ecuații de trend) se determină nivelurile aşteptate pentru variabilele macroeconomice definite anterior. Cu nivelurile generate ale indicatorilor sintetici se pot stabili ratele anuale de modificare şi reacția indicatorului de rezultate (valoare adăugată brută) la cel de cheltuieli (consumuri intermediare), comensurată cu ajutorul randamentului (eficienței) marginal (PC_1), a randamentului mediu (PC_1) şi a elasticităților (PC_1), (graficele nr. 1 şi 2).



Graficul nr. 1. Niveluri prognozate (mld.lei, preturi 1992) pentru producția agricolă finală (PFA_1), consumuri intermediare (CIA_1) și valoarea adăugată brută (VAB_1), pe baza sistemului matriceal de ecuații de definiție



Graficul nr. 2. Randamentul marginal (ηPC_1), mediu (ηPC_1) şi elasticitatea (PC_1) producției agricole în raport de consumurile intermediare, în perioada 1992-1996 (varianta 1 din strategie)

Modelul de simulare elaborat reliefează că în condiţii de randament mediu relativ constant al consumurilor intermediare, nivelul şi dinamica elasticităţii producţiei în raport cu inputurile intermediare sunt determinate de randamentul marginal al acestora, respectiv sporul de producţie finală ce revine ia o unitate suplimentară de consumuri intermediare.

Variabilele macroeconomice determinate cu modelul de simulare prezentat pot fi introduse exogen într-o relaţie de tip determinist pentru cuantificarea indirectă s formării nete de capital fix (investiţie netă). Ipoteza metodologică de capital în agricultură este rezultatul înlănţuirii multiplicative a unor raporturi structurale dintre agricultură şi ansamblul economiei naţionale, în două variante:

a) determinarea ponderii formării brute de capital în agricultură ($AFBCa_1$) prin radicalul produsului unor raporturi structurale, conform relaţiei:

$$\lambda FBCa_{1_j} = \sqrt{\lambda P_{1_i} \lambda L_{1_i}} \lambda I_{1_i} \lambda K_{1_i} \lambda FBC_{1_i} \lambda FBC_{2_i},$$

unde:

λP_1 = ponderea PIB din agricultură în PIB total;

λL_1 = ponderea populaţiei ocupate în agricultură în populaţia ocupată totală;

λI_1 = ponderea investiţiilor în agricultură în investiţiile totale;

λK_1 = ponderea capitalului fix din agricultură în capitalul fix total;

λFBC_1 = ponderea formării brute de capital în total economie în PIB total;

λFBC_2 = ponderea formării braţe de capital pe total economie în totalul capitalului fix pe economie.

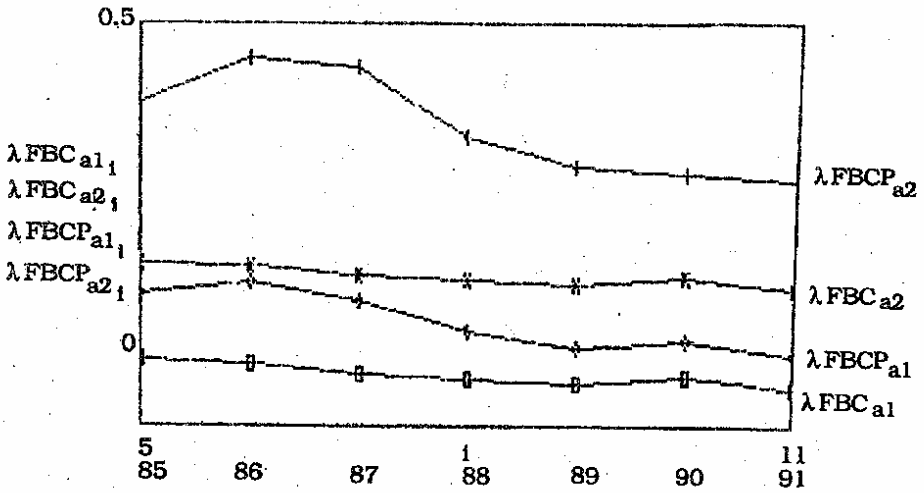
b) determinarea ponderii formării brute de capital în agricultură prin relaţia de tip FISCHER:

$$\lambda FBCa_{2i} = \sqrt[i]{\prod_i \lambda Y_i}$$

Pentru determinarea volumului valoric al formării brute de capital în agricultură se ponderează vectorului ponderilor reieşite din relaţiile anterioare cu volum valoric (convertit în preţuri comparabile) al formării brute de capital pe ansamblul economiei naţionale (FBCtv), iar pentru comensurarea ratei de investire netă se raportează rezultatul anterior la PIB din agricultură.

Testarea celor două ipoteze de lucru cu datele empirice ale perioadei 1985-1991, a condus la următoarele rezultate: a) ponderea formării brute de capital în agricultură în totalul aceluiaşi indicator pe ansamblul economiei ($FBCa_1$) a fost estimată cu valori situate în intervalul de la 8% (1985) la 4,7% (1991), iar în raport cu valoarea adăugată brută (PIB) din agricultură ($FBCFa_1$), ponderile se deplasează regresiv de la 17,7% (1985) la 8,6% (1991); b) ponderea formării brute de capital în agricultură determinată după varianta b de cal-

cul ($FBCa_2$) a fost estimată între limitele 19,9% (1985) şi 16,7% (1991) şi respectiv, între 45,7% (1986) şi 30,3% (1991) din valoarea adăugată brută (graficul nr. 3).



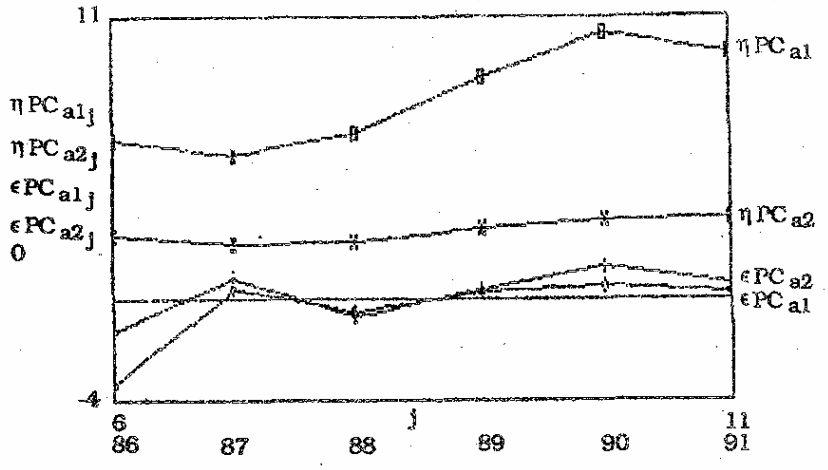
Graficul nr. 3. Ponderea formării brute de capital în agricultură, determinată indirect în două variante de calcul

Dintre cele două serii de rezultate, considerăm că cea de a doua variantă de determinare indirectă a formării brute de capital în agricultură surprinde mai complet interrelațiile dintre macroindicatorii luați în considerație şi o propunem ca modalitate practică pentru estimarea ratei de investire în agricultură (3;7). Determinat fiind volumul valoric al formării brute de capital (prețuri combinate), acesta poate fi utilizat pentru calcularea eficienței medii şi marginale, precum şi a elasticității PIB agricol în raport de formarea de capital, parametru econometric important în prognozarea unor niveluri orientative în funcție de scenariile de evoluție posibile a diferiților macroindicatori la nivel sectorial şi pe ansamblul economiei (graficul nr. 4).

Trebuie făcută observația că determinarea printr-un procedeu sau altui, directă sau indirectă, a ratei de investire brută sau netă în agricultură permite formularea unor ordine de mărime orientative, în decizia propriu-zisă de investiții intervenind o gamă largă de factori - fie stimulatori, fie inhibitori, între factorii de ambient economic, inflația din economie sporeşte indecizia investițională.

Nu este de neglijat înclinația tradițională a agricultorului spre prudență sau chiar teamă în fața contractării de capital de împrumut. Într-un climat economic instabil, cine nu socoteşte corect şi, mai mult, cine investeşte nerațional,

poate intra în mari probleme de insolvență financiară. Utilizarea banilor (capital propriu sau capital împrumutat) pentru investiții corecte trebuie să asigure obținerea de venituri dar care să se acopere nu numai costurile de producție, ci şi ratele la împrumuturi şi dobânzile aferente. Există însă, în vremuri cu persistență a inflației ridicate, şi paradoxul că, dacă rata inflației este superioară ratei dobânzii la credit (sau invers, rata dobânzii este inferioară ratei inflației), contractantul de credit are avantaj relativ, deoarece la dobânzi constante şi venituri nominale din vânzări crescânde valoric, debitorului îi este mult mai uşor să ramburseze rata la credit şi dobânda ataşată acesteia.



Graficul nr. 4. Randamentul mediu (PCa) şi elasticitatea PIB agricol în raport de formarea brută de capital în agricultură (PCa) în două variante de calcul

Dar, cum nu se poate discuta de o piață sistemică a capitalurilor pentru agricultură, în care apelul la capital de împrumut, după epuizarea resurselor de capital generate de veniturile proprii ale producătorilor agricoli, să se facă din rațiuni dictate de nevoile reale ale producției agricole, maximizatoare de efecte economice la nivel microeconomic, va mai persista, probabil, intervenția exogenă agriculturii dictată de limitele minimale ale asigurării securității alimentare a țării - pentru "capitalizarea" agenților economici din acest sector. Este de observat că "injectarea" cu capital, practicată şi până în anul 1989, s-a făcut fără a se fi cunoscut, în termeni reali, dacă agricultura dispunea de capacitatea de "furnizare" de fluxuri de capital în economie sau, într-adevăr, agricultura trebuia să aibă statutul de "receptoare" de fluxuri financiare din restul sectoarelor economiei.

2.4.3. Receptarea de fluxuri de capital din transferuri intersectoriale

Metodologic vorbind, încercarea comensurării capacității agriculturii româneşti de a genera surplus economic din care să se asigure resurse de capital pentru propria sa dezvoltare, dar şi pentru a contribui la creşterea economică generală, este relativ singulară. Literatura economică a ultimilor ani consemnează, ca derivate metodologice din de-acum consacratele "metode de măsurare a contribuției agriculturii la sporul de productivitate socială a muncii", procedee relativ accesibile, de cuantificate a transferurilor intersectoriale de resurse de capital prin intermediul sistemului de prețuri. Prin această metodă econometrică se pot estima nivelul (volumul valoric) şi direcția transferurilor intersectoriale de capital, prin intermediul prețurilor relative, utilizându-se în acest scop, conceptele de "deflator implicit", "transferuri implicite", "termeni de schimb" etc. (8).

Înainte de a prezenta rezultatele simulării metodei cu datele privitoare la agricultura României în perioada 1980-1992, sunt necesare câteva sublinieri de principiu. În primul rând, această metodă nu epuizează modalitățile de translatare a resurselor de capital dintr-un sector în altul, ştiut fiind faptul că şi prin sistemul fiscal - atunci când impozitele încasate sunt mai mari decât cheltuielile şi subsidiile guvernamentale - sau prin sistemul financiar - atunci când volumul fondurilor captate într-un sector prin instrumente financiare este mai mare decât volumul resurselor financiare dirijate spre acest sector. În al doilea rând, deşi până în anul 1990, nu se bătea multă monedă pe rolul de "cărăuş" al sistemului de prețuri pentru transferurile intersectoriale de capital, în realitate prețurile relative intersectoriale constituiau cea mai importantă formă de "derulare" a transferurilor de fluxuri financiare dintr-un sector în altui şi anume atunci când într-o ramură prețurile sale implicite cresc într-un ritm inferior prețurilor altei ramuri sau prețurilor agregatului economiei naționale. În al treilea rând, se consideră, mai ales în țările cu economie şi agricultură de piață dezvoltate, că agricultura se confruntă cu termeni de schimb defavorabili, din cauza recompensei scăzute a muncii in sector, a protecției industriale a cererii relativ reduse de produse agroalimentare şi, mai ales, a ratelor slabe de recuperare la investirea făcută în producția agricolă, consecința fiind că în raporturile agricultură - sectoarele agricole, acestea din urmă "impun" agriculturii aşa-numite "subprețuri".

Premisa teoretică a demersului metodologic utilizat consistă în aceea că transferurile intersectoriale de capital rezultă din tranzacțiile dintre sectoare, adică din procesul de vânzare-cumpărare de mărfuri şi servicii, în decursul timpului prețurile sectoriale putând evolua în ritmuri diferite de cele ale întregii economii, de unde decurge faptul că sectoarele cu prețuri inferioare mediei agregatului economiei receptează resurse de capital furnizate de alte sectoare.

Baza informațională necesară aplicării acestei metode este constituită din datele privind nivelul, structura şi dinamica PIB total şi pe ramuri în perioada 1980-1992. Prin procedeele prezentate anterior s-a "convertit" matricea structurală de ramură a PIB total în prețuri curente în altă matrice în prețuri comparabile 1992, premisa esențială a determinării vectorilor deflatori sectoriali[1] impliciți ai PIB.

---

[1] *Datele sectoriale se referă la: a) sectorul primar (agricultura şi silvicultura); b) sectorul secundar (industria şi construcțiile); c) sectorul terțiar (transporturile, comerțul şi alte ramuri*

Relația funcțională cu ajutorul căreia s-au cuantificat transferurile intersectoriale de capital în economia României în perioada 1980-1982 este:

$$TC_i = PIB_i^n - PIB_i^r x(DI)$$

unde: TC_i = transferul de capital;

PIB_i = produsul intern brut nominal;

PIB^r = produsul intern brat real;

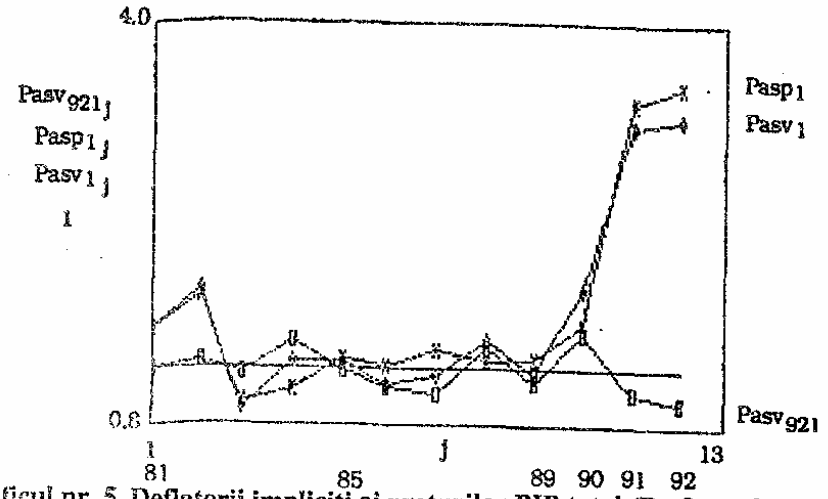
DI = deflatorul implicit al prețurilor PIB;

i = sectorul de activitate.

Condiția funcțională a relației de mai sus este ca suma algebrică a valorilor obținute pentru TC, să fie nulă, adică aşa-numita proprietate a "circularității"[1].

Odată determinați deflatorii impliciți ai preturilor, calculul termenilor de schimb intersectoriali (aşa-numiții "internal terms of trade") este lesne de efectuat.

Cu titlu de exemplu vom prezenta succint, câteva secvențe din algoritmii relațiilor funcționale utilizate. Astfel, în perioada 1981-1992 (1980=1) deflatorul implicit al prețurilor PIB agricol a devansat ca ritm pe cei din sectorul secundar şi pe ansamblul economiei (graficul nr. 5).

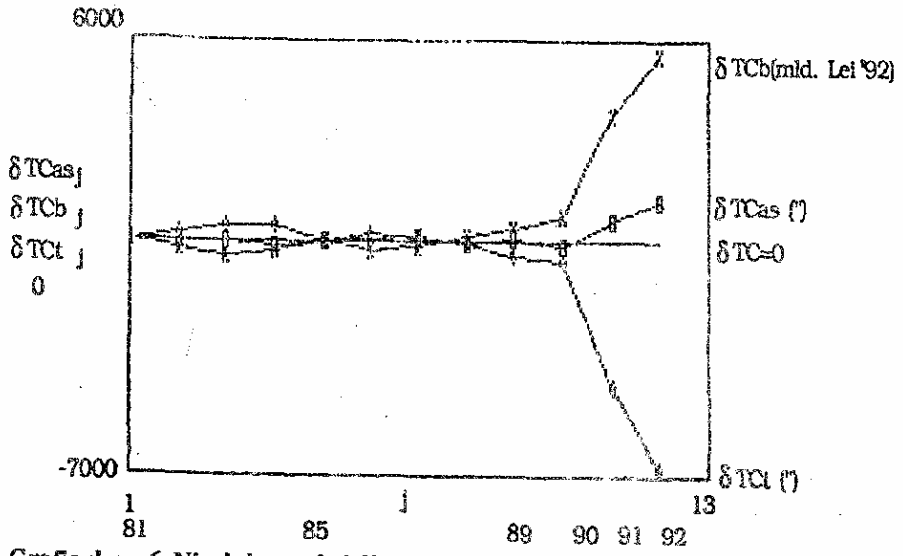


Graficul nr. 5. Deflatorii impliciți ai prețurilor PIB total (Ptpf), agricol (Paspf) și ramurile neagricole (Pbpf), cu baza fixă (1980=1)

sau altfel spus, restul ramurilor din agregatul întregii economii). Relațiile econometrice au fost rezolvate cu programul utilitar PC "MATHCAD".

[1] *De precizat: semnul "minus" al lui "TC" semnifică faptul că un sector transferă (furnizează) resurse de capital către alte sectoare, iar semnul "plus" înseamnă că un sector primeşte (receptează) resurse de capital din alte sectoare.*

Sintetic, modificările anuale ale transferurilor intersectoriale de capital Înregistrează amplitudini mai mici până în anul 1988, după care "foarfecă" sumelor "furnizate" de sectorul terțiar către sectorul secundar se deschide tot mai mult (graficul nr. 6).



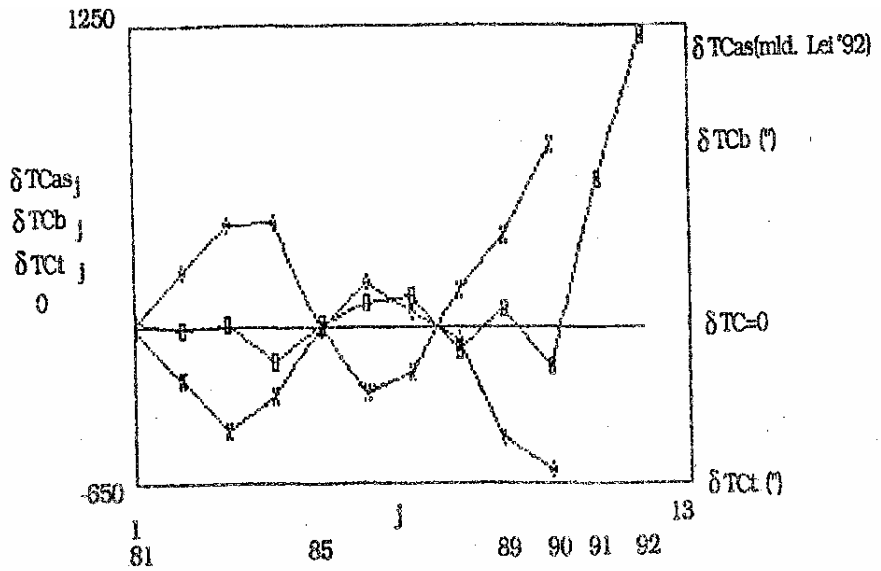
Graficul nr. 6. Nivelul anual și direcțiile transferurilor de capital în economia României în perioada 1980-1991 (mld.lei, prețuri 1992)

Pentru a vizualiza mai clar, s-a "comprimat" graficul anterior până la valoarea maximă a "receptării" de către sectorul primar din sectorul terțiar a fluxului de capi-tal (graficul nr. 7).

Din analiza rezultatelor obținute prin aplicarea metodei transferurilor de capital rezultă că sectorul primar a constituit, în întreaga perioadă 1980-1990, un "furnizor" net de capital în alte sectoare, dar în ultimii doi ani din perioadă (1991 şi 1992) agricultura a "receptat" circa 1820 midiei transferuri de capital din sectorul terțiar (de fapt, în final, de la consumatorul final). Suma tuturor "furnizărilor" de capital din agricultură către alte sectoare a fost de circa 426 mld. lei pe întreaga perioadă 1980-1992, iar suma totală a "receptărilor" de capitaluri de cca. 2144 mld. lei.

Totodată, rezultă o concluzie relativ contrariantă - aparent însă - şi anume că agricultura a fost o ramură "întreținută", ea receptând net (solduri, furnizări-receptări) pe întreaga perioadă 1980-1992, circa 1718 mld. lei (prețuri 1992). Aceasta înseamnă aproape 70% din valoarea producției agricole estimată pe anul 1992 (prețuri 1992). Concluzie concordantă, însă cu realitățile ultimilor 2 ani când, prin diferite pârghii economico-financiare (subvenții, facili-

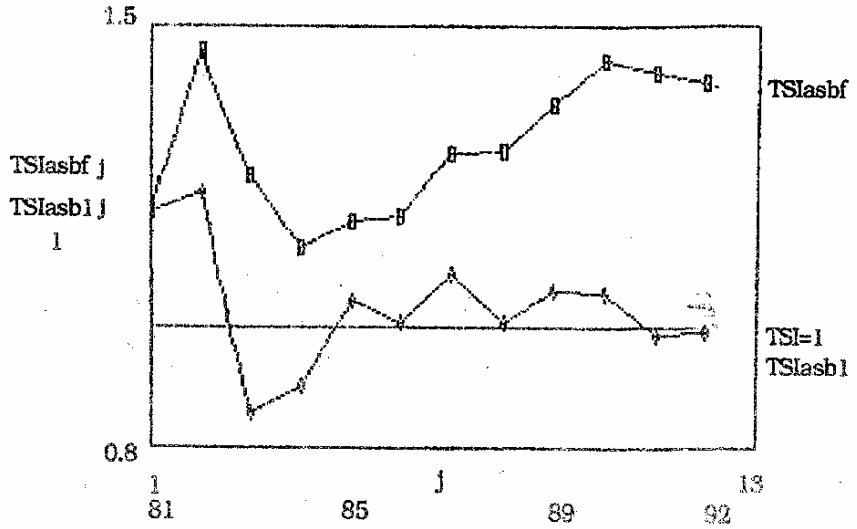
tări, impozitare etc.), sau chiar "cadouri", s-au "injectat" în agricultură sume considerabile.



Graficul nr. 7. Niveluri anuale şi direcţii ale transferurilor de capital în agricultura României în perioada 1980-1992 (TCas), în mld.lei 1992

Pe de altă parte, se poate opina că dependenţa agriculturii de transferuri de capital din alte sectoare a crescut odată cu sporirea gradului de des fracturare a acestei ramuri, soldat, după cum se ştie, cu pierderi efective de capital fix productiv, cu diminuări considerabile ale nivelului tehnologic al producţiei agricole.

Reliefarea corectă a direcţiilor transferurilor de capital se poate realiza prin intermediul aşa-numiţilor "termeni de schimb intersectorial" (TSI), cu baza fixă sau cu bază în lanţ (mai sugestivi). Rezultatele obţinute din calculul acestor indici indică preponderenta termenilor de schimb supraunitari (între sectorul primar şi cel secundar 9 din 12 indici, la fel ca şi între sectorul primar şi cel terţiar) care are semnificaţia unei evoluţii defavorabile sectorului aflat la numitorul acestui raport (şi implicit, favorabilă sectorului aflat la numărător). Rezultă, deci, că în ambele raporturi de schimb (primar/secundar şi primar/terţiar) sectorul primar (agricultura şi silvicultura) a receptat transferuri de capital din sectoarele respective (graficul nr. 8).



Graficul nr. 8. Termenii de schimb intersectoriali între sectorul primar şi sectorul secundar, cu bază fixă (TSIasbf) şi cu bază în lanţ (TSIasbl) în perioada 1980-1992

În altă ordine de idei, se poate spune că, în condițiile în care statistica nu calculează aşa-numita "foarfecă"' a prețurilor pentru agricultură, această metodă de "cuantificare a transferurilor de capital şi a termenilor de schimb intersectorial permite reliefarea unor stări, dar şi a unor tendințe care, cunoscute de decidenții din agricultură, pot constitui suportul metodic al unor atitudini decizionale adecvate situațiilor semnalate.

Bibliografie

1. Ayazi, A.R. - "Rapports entre l'agriculture et ies autres secteurs, în "L'economie et les statistiques agricoles" FAO, Rome, 1978.
2. Bandini, M. et al. - "L'agriculture et la croissance économique", OCDE, Paris, 1965.
3. Bremond, J.; Geledan, A. - "Dictionnaire économique et social", 4-e ed. Hatler, Paris, 1990.
4. Bourdon, M. - "Vers ia stagnation du revenu agricol", în "Economie rurale", nr. 1, 1979.
5. Kuznets, S. - "Economic Growth and the Contribuation of Agriculture", Oxford Univ. Press, London, 1963.
6. Marsal, P. - "La fragilité économique croissante des exploitation agricoles francaises", CENECA, Paris, 1983.
7. Rainelli, P.- "Les relations entre capital et production dans l'agriculture", Ed.

Eyrolles, Paris, 1971.

8. Romano, L. - "Tranferencias intersectoriales de capital; ei Papel de los precios relativas", în "Investigation Agraria - Economia", INITAA, Vol. 7 (2) Madrid, 1992.

9. Toderoiu, F. - "Evoluția si starea actuală a raporturilor agricultură-economia națională", IEA-INCE, Bucureşti, 1991.

2.5. Impactul economic al protecției mediului în agricultură

Simona BARA,
Ştefan AMARIȚEI

2.5.1. Caracterul productiv al costurilor antipoluante

Aplicarea unei politici coerente şi eficace de protecție a mediului înconjurător presupune stabilirea unor priorități ce sunt legate, în cea mai mare parte, de gradul de poluare şi de tendința viitoare a acestuia. Nivelul de degradare a mediului depinde, la rândul său, de factorii esențiali cum ar fi: volumul producției agricole, structura şi gradul de concentrare a acesteia, practicile şi tehnologiile agricole utilizase şi, desigur, activitatea propriu-zisă de protecție a mediului, care cuprinde totalitatea eforturilor umane şi de cheltuieli (curente şi de investiții) ce se fac pentru menținerea egalității acesteia la nivelul unor standarde unanim recunoscute.

Acest din urmă factor depinde în mare măsură, de ceilalți şi de calitatea mediului la un moment dat. De exemplu, costurile pentru neutralizarea poluanților într-un complex agroindustrial de creştere a porcilor cresc odată cu creşterea volumului dejecțiilor supuse procesului de epurare, care, la rândul lor depind de volumul fizic al producției şi de tipul tehnologiei aplicate, mai precis de natura chimică a substanțelor din hrana animalelor şi de stimulentele utilizate pentru a grăbi îngrăşarea animalelor. Prin urmare, însăşi eficienta cheltuielilor destinate proiecției mediului este influențată de factori a căror acțiune vine din afara propriei activități de reducere a poluării şi toxicității produselor agroalimentare.

O înlăturare totală şi într-o perioadă scurtă de timp a poluării cauzată de metodele şi tehnologiile agricole actuale nu este posibilă nici din punct de vedere tehnologic, nici din punct de vedere economic, întrucât aceasta ar însemna costuri suplimentare foarte ridicate, ce nu numai că nu ar putea fi suportate nici de o economie puternic dezvoltată, dar sunt şi incompatibile cu actuala stare de decapitalizare a agenților economici din agricultură.

În al doilea rând, menținerea calității mediului la un nivel al standardelor convenite necesită cheltuieli însemnate, fapt ce periclitează procesul de dezvoltare economică, de retehnologizare şi, prin aceasta, însăşi productivitatea muncii, cu consecințe nedorite asupra salariile şi a nivelului de trai.

Iată de ce adoptarea unor standarde moderate în domeniul agricol (satisfăcătoare, decente), ce nu pun în mare pericol echilibrul ecologic național, sau local şi nu necesită cheltuieli prea ridicate pentru diminuarea poluării şi introducerea de practici şi tehnologii agricole nepoluante sunt de preferat în această perioadă de tranziție.

Ca în orice activitate, şi în domeniul protecției mediului este necesară urmărirea prin indicatori şi metode specifice a eficienței economice. Pentru aceasta trebuie cunoscute, cât mai precis, eforturile ce se fac şi efectele ce se obțin de pe urma lor. Totodată, analiza corespunzătoare a eficienței presupune exprimarea celor două elemente (eforturi şi efecte) valoric. Or, tocmai aici apar o serie de dificultăți de cuantificare şi delimitare, determinate de faptul că efectele poluării sunt deosebit de complexe şi cuprind, pe lângă efectele măsurabile, şi efecte sociale şi ecologice (creşterea morbidității populației ca urmare a creşterii gradului de poluare dispariția unor specii de faună spontană, a confortului vieții ş.a.).

Un prim aspect, deosebit de important, în abordarea problemei eficienței economice a protecției meciului îl constituie legătura ce există între calitatea mediului (gradul de poluare sau nivelul de puritate), pe de o parte, şi costurile calității (pentru protecția mediului) şi a noncalității acestuia (pagubele provocate de poluarea neanihilată), pe de altă parte. Nivelul optim de puritate a mediului din punct de vedere economic este dat de minimul sumei celor două grupe de costuri (1).

Sub altă formă, aceasta se poate exprima astfel: cheltuielile pentru protecția mediului au eficiența economică cea mai ridicată când valoarea acestora raportată la valoarea pagubelor înlăturate (economiile obținute), ca urmare a creşterii gradului de puritate a mediului, este minimă.

Pentru calcularea economiilor totale rezultate prin reducerea poluării, trebuie avute în vedere economiile obținute prin îmbunătățirea cantitativă, calitativă şi structurală a factorilor de producție şi a celor de mediu. De exemplu, pentru determinarea economiilor rezultate prin reducerea pierderilor cauzate de poluare (de pildă, dejecțiile animale) asupra unor suprafețe agricole, se poate folosi relația:

$$E = s \times q_0 \times p + q \times S_1 \times p + S \times q \times p =$$
$$= (S_1 - S_0)q_0 \times p + (q_1 - q_0) \times S_1 \times p + (S_1 - S_0) \times (q_1 - q_0)p,$$

în care: E reprezintă economia obținută prin reducerea gradului de poluare;

S_1, S_0 = suprafața agricolă cultivată expusă degradării ca urmare a poluării, după şi înainte de creşterea calității mediului;

q_1,q_0 = producția la ha, după şi înainte de îmbunătățirea calității mediului;

p = prețul unei tone de produse agricole.

Faptul că investițiile în domeniul protecției mediului înconjurător şi cheltuielile curente pentru această activitate au un caracter productiv reiese cu pregnanță şi din următorul exemplu:

În vecinătatea Societății comerciale de creştere a porcinelor Belceşti (județul Iaşi), pierderile anuale de producție agricolă sunt de peste 15 mil. lei, întrucât mai multe hectare de teren arabil sunt inutilizabile ca urmare a deversării unor cantități de dejecții animale ce au infestat solul cu poluanți. Totodată, datorită faptului că stația de epurare nu funcționează la parametri proiectați, iar conducta ce transportă apa uzată (dejecțiile) este de mult timp obturată, deversările de reziduuri nocive se fac continuu. Pentru a se remedia această defecțiune şi pentru a se introduce o nouă treaptă de epurație (cea biologică) sunt necesare investiții în valoare de 50 mil. lei, în timp ce cheltuielile curente pentru funcționarea normală a proceselor de epurare s-ar ridica la circa 1,5 mil. lei anual în acest caz, termenul de recuperare a investițiilor (din economiile obținute) ar fi de 3,3 ani, fără a lua în considerare o serie de alte efecte ce sunt, evident, mult mai dificil de cuantificat (reducerea poluării apei freatice, diminuarea emanațiilor de amoniac în aer ş.a.). În aceiaşi timp, instalațiile de epurare vor funcționa mai departe (durata normală fiind de cel puțin 10 ani) şi ca urmare, se vor obține economii suplimentare mult. timp după recuperarea investițiilor efectuate,

În condițiile internalizării într-o măsură cât mai mare a activității de protecție a mediului (ne referim, îndeosebi, la internalizarea costurilor pentru acțiunile antipoluante), profitul obținut de întreprinderea agricolă sau agroindustrială se poate diminua sensibil Efectul cel mai important îi constituie măsura în care, respectând limitele admise de poluare, impuse exogen, costurile protecției mediului, inclusiv costurile privind schimbarea tehnologiilor de producție poluante, influențează profitul întreprinderii având în vedere că, de obicei, aceste cheltuieli nu realizează valori materiale noi, dar asigură condiții necesare pentru realizarea aceloraşi niveluri ale producției Controlul poluării mediului înconjurător în agricultură se poate exprima şi prin următoarea relație:

$$T(q_1 xp - q_t xC_t - K_t) = B_t \ max., \ t = 1$$

unde q_t reprezintă volumul producției agricole în cazul utilizării tehnologiei t;

p = prețul de vânzare al produsului;

C_t = costul de protecție în cazul utilizării tehnologiei t;

K_t = costul producției mediului în cazul tehnologiei t;

B_t = profitul (beneficiul) total.

Expresia de mai sus urmăreşte acea tehnologie ce asigură maximizarea, profilului (beneficiului) prin comercializarea produselor agricole - după scăderea costului protecției mediului (costul epurării poluanților, prejudicii cauzate de poluare, investiții pentru protecția mediului ş.a.).

2.5.2. Înternalizarea costurilor antipoluante. Pârghii economice de reducere a poluării

Majoritatea specialiştilor în domeniul economiei protecției mediului se pronunță pentru internalizarea costurilor antipoluante (4), întrucât numai aşa se

poate ajunge la o gestiune corespunzătoare a acestora, ia intensificarea preocupărilor pentru schimbarea metodelor şi tehnologiilor agricole poluante.

În sensul cel mai larg, prin internalizarea cheltuielilor privind protecția mediului, costuri cu pronunțat caracter social, se înțelege includerea de către agenții economici a acestor cheltuieli în costurile de producție în vederea recuperării lor integrale de la beneficiarii produselor agricole. Prin internalizarea activității de protecție a mediului înconjurător în cadrul activității productive se urmăreşte impulsionarea preocupărilor la nivel microeconomic pentru înlocuirea tehnologiilor de producție cu tehnologii noi, nepoluante şi pentru sporirea preocupărilor vizând reintroducerea în circuitul productiv a unor reziduuri utile (îngrăşăminte obținute prin decontarea, şi tratarea chimică sau biologică a dejecțiilor animale ş.a.); totodată prin adoptarea acestei conduite se recuperează şi o parte din costurile destinate protecției mediului

Structura cheltuielilor pentru acțiunile antipoluante şi prejudiciile provocate de poluare, diferă sensibil de la o zonă agricolă la alta, de la un agent economic ia altui, fiind, în mare măsură, dependentă de tehnologiile agricole aplicate şi de prioritățile în domeniul protecției mediului. Acelaşi lucru este valabil şi în ce priveşte abordarea metodologică şi practică a problemei internalizării costurilor antipoluante, care cuprind, în principal: cheltuieli pentru neutralizarea acțiunii poluante a reziduurilor agricole şi agroindustriale; costuri aferente transportului şi depozitării produselor epurate şi neepurate; costuri pentru prelucrarea reziduurilor m vederea recuperării şi valorificării lor în activitatea productivă sau în alte activități şi rosturi privind controlul gradului de poluare; costuri pentru refacerea daunelor provocate de poluarea neanihilată, penalități pentru depăşirea gradului admis de poluare; costuri pentru cercetarea în domeniul protecției mediului şi schimbarea tehnologiilor.

Desigur, o întrebare importantă este: în ce măsură costurile antipoluante trebuie suportate de către agricultori, întreprinderile agricole şi agroindustriale şi care din grupele de costuri menționate mai sus este absolut necesar să fie incluse în costurile de producție? Răspunsul nu este uşor de formulat întrucât internalizarea totală a costurilor antipoluante, încă din prima etapă a aplicării unui program riguros de producție a mediului în agricultură, ar conduce la sporirea considerabilă a prețurilor şi, prin aceasta, diminuarea sensibilă a nivelului de trai al oamenilor, concomitent cu reducerea profitului în agricultură.

Față de etapa actuală (de tranziție), în etapa finală (economia de piață) apreciem că vor apărea unele schimbări în activitatea de protecție a mediului şi, totodată, în procesul de internalizare a costurilor antipoluante. Pe măsura trecerii ia economia de piață, sarcinile şi cheltuielile în acest domeniu se vor răsfrânge mai mult asupra activitățiior agricole ce poluează mediul. Schimbări mai importante se vor produce în următoarele domenii: recuperarea şi valorificarea reziduurilor materiale agricole şi zootehnice, depozitarea şi transportul lor, refacerea daunelor provocate de poluarea agricolă neanihilată, cercetarea ştiințifică în domeniul protecției mediului şi, îndeosebi, în domeniul cheltuielilor

şi investiţiilor destinate introducerii în practica agricolă a tehnologiilor nepoluante, achiziţionarea de instalaţii de epurare şi prelucrare în vederea comercializării cu produse utile în alte activităţi a reziduurilor materiale, unde rolul unităţilor economice şi al agenţilor economici creşte în mod necesar.

Statului şi instituţiilor sale specializate i-ar rămâne ca sarcini concrete: controlul gradului de poluare, sub diversele ei forme (fizică, chimică şi biologică), dezvoltarea pe mai departe a cercetării ştiinţifice în domeniul combaterii poluării, refacerea daunelor provocate de poluarea neanihilată, difuză, ce nu pot fi puse pe seama unui anume agent economic (se va realiza din taxele şi penalităţile plătite de toate întreprinderile similare poluatoare din zonă), acordarea de credite pe termen lung şi altele.

Procesul complex de internalizare a costurilor antipoluante nu-şi poate atinge scopul - creşterea eficienţei economice şi sociale - dacă nu se realizează o evidenţă contabilă corespunzătoare a tuturor cheltuielilor ce se iac şi a tuturor pierderilor (pagube şi altele) ce apar în condiţiile respectării normelor legale de poluare. În acest sens, considerăm că este absolut necesar să se elaboreze o metodologie financiar contabilă care să ofere posibilitatea înregistrării şi urmăririi operative a mişcărilor de valori materiale, umane şi băneşti; acestea s-ar putea realiza într-o primă etapă prin deschiderea doar benevolă/experimentală a unor noi conturi şi deci relaţii în cadrul noului pian de conturi care să reflecte mai bine această activitate (relaţii de calcul pentru determinarea valorii pagubelor agricole provocate de prezenţa în mediul înconjurător a unor poluanţi peste limita admisă, indicatori de eficienţă specifică activităţii de protecţie a mediului înconjurător în agricultură ş.a.). Este aproape sigur că simpla aplicare a reglementărilor în vigoare, chiar sensibil îmbunătăţite, conjugată cu punerea în aplicare a serviciilor de popularizare ecologică dinamică, va permite, fără dubii, reducerea suficientă a poluării agricole. Acesta este motivul pentru care se impune necesitatea utilizării de instrumente economice şi cote. Măsurile la care ne referim acţionează asupra preţurilor, cât şi asupra factorilor de producţie şi, în acest fel, asupra strategiilor ce vizează integrarea politicilor legate de protecţia mediului şi politicii agrare (10).

Pentru a se ajunge la scopul urmărit, este necesară gândirea introducerii unui nou sistem de impozite şi prelevări asupra factorilor de protecţie. De exemplu, ar fi utilă o taxă scăzută care să fie utilizată în vederea popularizării şi acordării de informaţii privind protecţia mediului şi. de asemenea, pentru cercetarea privind reducerea gradului de populare agricolă. Ipoteze similare pot fi instituite şi direct asupra factorilor de producţie. La un nivel scăzut al taxei, se pare că efectele directe asupra consumului sunt neglijabile.

O altă soluţie constă în reducerea subvenţionării prin preţ şi oferirea agricultorilor a unor subvenţii direct asupra veniturilor. Spre exemplu, în multe ţării, preţul cerealelor este superior celui mondial, iar producţia este sensibil superioară consumului, ceea ce necesită subvenţionarea exportatorilor pentru a-şi vinde cerealele excedentare. De aici rezultă un decalaj considerabil între

costul agricol net şi costul socioeconomic, care nu este în măsură să vizeze reducerea producției. Aceasta a determinat să se pună întrebarea firească: ce anume contribuie la diminuarea poluării prin produse agrochimice, subvenționarea prețurilor sau subvenționarea veniturilor? Răspunsul, se pare, este că subvenționarea directă a veniturilor determină agricultorii să-şi reducă producția şi, prin aceasta, se obțin rezultate pozitive şi asupra stării mediului.

O altă metodă constă în a compensa pe acei producători agricoli care pun în afara culturii terenuri agricole sau când utilizează mai puțini factori de producție pentru a reduce producția agricolă excedentară. Politicile de acest tip pot fi finanțate din economiile bugetare realizate. Într-un asemenea program de conservare a unor terenuri se pot include fâşiile de pământ ce joacă un rol important în procesul de filtrare a apei de-a lungul râurilor şi lacurilor, amenajarea corespunzătoare a terenurilor ce exercită o influență negativă sensibilă asupra calității apei. Veniturile agricultorilor care practică o asemenea politică s-ar putea realiza prin reducerea vărsămintelor efectuate cu titlu de subvenționare a produselor respective. Pentru ca efectele acestei practici să fie într-adevăr pozitive asupra mediului este necesar ca terenurile respective să fie menținute în afara culturii timp de 10 ani. În unele cazuri, unde echilibrul ecologic este fragil unele pământuri trebuie reîmpădurite. O astfel de situație este de preferat a se aplica în zonele şi regiunile în care se manifestă o eroziune accentuată.

Modalitățile practice de luptă eficace împotriva poluării cauzată de culturile agricole intensive sunt diferite de la o regiune la alta. Liniile de acțiune conturate aici au puține şanse de reuşită dacă nu există o planificare corespunzătoare a obiectivelor, ținând cont de disparitățile fizice şi economice dintre zone. Pentru a surmonta aceste probleme, este necesară adoptarea unui program realist, cu mai multe obiective imediate şi de perspectivă, fiecare fundamentat riguros din punct de vedere economic, ecologic şi social.

Bibliografie

1. Amanței, Ş. - Determinarea eficienței economice a cheltuielilor pentru protecția mediului înconjurător, în Revista de statistică nr.10.
2. Sarte, J.-Ph. - Economie et politique de l'environnment, Gerelli Presees Universitaires de France, Paris, 1985
3. Brown, L. - Probleme globale ale omenirii, Ed.Tehnică, 1988
4. Constantinescu, N. - Economia protecției mediului natural Ed. Politică, 1976.
5. 'x x x - Dicționar de matematică si cibernetică economică, Ed. Ştiințifică şi tehnică, 1979.
6. Ionescu, Al. - Fenomenul de poluare şi măsuri antipoluante în agricultură, Ed. Ceres, 1982.
7. x x x - Legea nr.9/1973 privind protecția mediului înconjurător, în Buletinul Oficial nr.91 /1973.

8. x x x - Politiques de l'agriculture et de l'environnement (Possibilités d'integration) OCDE, Paris, 1989.
9. Răuță, C. - Agricultura - victimă şi agent al poluării mediului înconjurător. Armonizarea dezvoltării agriculturii cu păstrarea ecosistemului ecologic, în Analele INCE nr.6/1991.
10. Stănciulescu, G. - Costurile ecologice şi politici guvernamentale, în Tribuna Economică nr. 49-50/1991.

2.6. Analiza comparativă a potențialului economic şi agroalimentar al României şi Republicii Moldova

Mariana MĂNĂSTIREANU

Lucrarea debutează cu o analiză a modului de funcționare a spațiului economic românesc dintre Tisa şi Nistru până în anul 1940, ca argument al unei realități economice şi sociale de necontestat. Se demonstrează că Basarabia, Bucovina şi ținutul Herța, care reprezintă un teritoriu de 18,3% şi o populație de 20,6% din România Mare, au jucat *un* rol important în economia țării.

Sectorul agricol al Basarabiei şi Bucovinei reprezenta în anul 1938 doar 11% din suprafața arabilă a României, totuşi producțiile medii la unele produse se apropiau sensibil de cele obținute în vechiul regat, în Bucovina fiind chiar mai mari.

O amploare deosebită au cunoscut viticultura şi pomicultura, cu vechi tradiții de specializare a agricultorilor din Valea Nistrului şi din Sudul Basarabiei.

Reforma agrară din 1919, precum şi unele măsuri protecționiste, cum ar fi conversiunea datoriilor agricole, au creat cadrul necesar dezvoltării agriculturii, rapt reflectat de exportul însemnat de produse agricole din această zonă.

Dezvoltarea agriculturii a constituit un impuls şi pentru avântul industriei alimentare: panificația, prelucrarea zahărului, a uleiului, alcoolului, berii şi tutunului.

În prezent, în economiile celor două țări româneşti, activitățile agricole ocupa un loc important. Totuşi, se constată că în Republica Moldova ponderea agriculturii este mai mare în produsul social si venitul național decât în România (23,3% şi 33,6% față de 13,8% şi respectiv 20,6% în anul' 1990).

Lipsită într-o mai mare măsură decât România de principalele resurse minerale şi energetice necesare dezvoltării industriale, Republica Moldova a fost obligată să răspundă exigențelor economice ale fostei Uniuni Sovietice prin aservirea totală a intereselor sale economice.

Politica industrială total neadecvată a Moldovei a dus la construirea cu mari sacrificii pe teritoriul Moldovei de peste Prut a unei industrii supradimensi-

onate, formate din întreprinderi străine de economia țării şi total necompetitive pe plan internațional.

În consecință, economia Republicii Moldova, în calitate de anexă agrară a zonei rublei s-a specializat în jurul complexului agroindustrial rare deține o pondere de 52% din produsul social şi concentrează 56% din fondurile fixe şi aproape jumătate din totalul populației ocupate.

2.6.1. Aprecieri privind resursele din agricultura României şi a Republicii Moldova

Dintr-o suprafață care reprezintă 14% din teritoriul României, în Republica Moldova suprafața agricolă este predominantă (76,4%).

Suprafețele ocupate cu vii şi livezi se apropie ca mărime de cele ale României. Practic, 73,7% din potențialul viticol şi pomicol al României se află în afara granițelor sale actuale.

Suprafața arabilă a Republicii Moldova s-a micşorat continuu în perioada politicii economice dezastruoase a Moscovei, astfel încât în perioada 1953-1990 a scăzut cu 50% pe locuitor. Numai în perioada 1971-1988 suprafețele agricole deteriorate prin erodare au crescut cu 14%.

Condițiile pedoclimatice sunt în linii generale asemănătoare în cele două țări. În Moldova predomină însă relieful colinar şi de câmpie, iar regimul termic şi gradul de insolație favorizează intens cultura viței de vie şi a pomilor fructiferi.

Structura comparativă a suprafețelor cultivate relevă o pondere superioară a culturii plantelor tehnice şi a legumelor în Republica Moldova față de România. În schimb, culturile cerealiere au o răspândire mai mare în România, în comparație cu Moldova de dincolo de Prut.

Înzestrarea tehnică cu tractoare şi maşini agricole atestă un grad superior de mecanizare a agriculturii din Republica Moldova, fapt care, coroborat cu scăderea numărului de persoane ocupate a dus la creşterea productivității muncii cu 37% în perioada 1981-1990.

În Republica Moldova agricultura şi industria alimentară concentrează 23,9% din totalul fondurilor fixe pe economie, iar în România doar 10,5%.

Resursele de muncă din agricultură şi silvicultură reprezintă în Republica Moldova 33,5% din totalul forței de muncă, iar în România 28,6%.

Analizarea producțiilor totale şi medii din agricultura celor două țări relevă gradul de utilizare a potențialelor de producție respective.

În România, în concordanță cu schimbările social-politice care au avut loc după 198,9, în agricultură s-au produs mutații fundamentale în domeniul proprietății, în organizarea exploatațiilor agricole, în integrarea agriculturii în procesul de formare a organismelor pieței.

În ultimii ani producția agricolă a înregistrat modificări atât în privința structurii cât şi a nivelurilor totale şi pe locuitor.

Principalele cauze ale declinului producţiei s-au datorat schimbărilor structurale ale proprietăţii şi reorganizării exploataţiilor şi serviciilor, neasigurării sau slabe utilizări a unor factori cu rol determinant în producţie şi dezechilibrelor create prin trecerea la mecanismele economiei de piaţă. În ultimii trei ani, producţia de cereale a României a înregistrat un declin pronunţat, îndeosebi în anul 1992, cu consecinţe însemnate asupra aprovizionării populaţiei şi creşterii animalelor.

În perioada 1989-1992 a avut loc un declin generalizat al activităţii economice din agricultura României, caracterizat prin scăderea producţiei, creşterea costurilor datorită sporirii relative a consumurilor intermediare prin înrăutăţirea conversiei şi îngustarea posibilităţilor de formare a capitalurilor şi implicit a investiţiilor.

Agricultura Republicii Moldova este specializată îndeosebi în două domenii: pomicultura şi viticultura, atât datorită factorilor pedoclimatici şi tradiţionali favorizanţi, cât şi datorită politicii ex-sovietice de "provincializare" şi aservire a acestor bogăţii. Cu preţul schilodirii sale economice, Republica Moldova a aprovizionat cu fructe, struguri şi vin imensele necesităţi ale spaţiului sovietic. Dimensiunea potenţialului de producţie al culturilor viti-pomicole din Republica Moldova este relevată de faptul că în anul 1990, de exemplu, producţia de struguri pe locuitor a Moldovei, era de 5,2 ori mai mare decât cea a României, iar cea de fructe de 33 ori mai mare.

Industria alimentară constituie, atât în România, cât şi în Republica Moldova, verigi importante ale lanţului agroalimentar.

În Republica Moldova industria alimentară asigură prelucrarea a peste 85% din producţia agricolă, utilizând în acest scop 25% din fondurile fixe industriale şi 18,2% din totalul personalului ocupat din industrie. În producţia marfă industrială, producţia alimentară deţine o pondere de 33,6%.

În România, în anul 1990 industria alimentară produce 12% din totalul producţiei industriale, utilizând 15,4% din fondurile fixe industriale şi 6,7% din numărul personalului ocupat

2.6.2. Particularităţi ale reformei în agricultură şi industria alimentară a României şi a Republicii Moldova

În România, obiectivul strategic fundamental al reformei în agricultură îl constituie formarea şi dezvoltarea unei agriculturi durabile care, în condiţiile economiei de piaţă să stopeze declinul producţiei, să conducă la înlăturarea dezechilibrului dintre cererea şi oferta de produse alimentare şi să soluţioneze problemele securităţii alimentare. Punctul nodal al reformei îl constituie formarea proprietăţii private şi a gospodăriei ţărăneşti de tip familial. Principala componentă a proprietăţii private în agricultură o constituie proprietatea asupra pământului. Prin efectul legii fondului funciar, structura de proprietate asupra pământului a fost modificată fundamental, astfel încât, la sfârşitul anului 1992

sectorul particular deținea 70,3% din suprafața agricolă şi 80% din suprafața arabilă a țării.

Constituirea proprietății private asupra mijloacelor de producție se realizează în principal prin transferul părții ce revine foştilor cooperatori din patrimoniul unităților cooperatiste. Privatizarea sectorului de stat din agricuftură cuprinde trecerea în proprietatea privată a întreprinderilor agricole de stat, a întreprinderilor de mecanizare şi a amenajărilor pentru irigații şi îmbunătățiri funciare.

Privatizarea industriei alimentare a cuprins, privatizarea activității şi a proprietății societăților comerciale. Privatizarea activității s-a concentrat în încheierea de contracte de locație de gestiune şi închirieri, precum şi constituirea de societăți mixte cu capital autohton şi străin. De asemenea, s-au constituit forme de asociere de tip-holding, sau pe principiul integrării cu societăți comerciale agricole. Privatizarea proprietății s-a concretizat în vânzarea de active şi acțiuni.

În Republica Moldova, spre deosebire de România, menținerea rolului hotărâtor al statului în economie elimină în mare parte esența reformei economice. Promulgarea legilor privind fondul funciar, privatizarea, proprietatea, arenda păstrează de fapt structura de proprietate a perioadei precedente, procesul privatizării confruntându-se cu o masivă lipsă de voință politică în direcția reformei economice. Reforma agrară în Republica Moldova presupune efectuarea pe etape a unui ansamblu de transformări în domeniul drepturilor de proprietate şi de folosire asupra pământului, precum şi reglementarea relațiilor economice şi sociale legate de ele.

În concepția reformei agrare se recunoaşte faptul că aceasta poate fi eficientă numai cu condiția dezvoltării relațiilor de piață, iar corelația între cerere şi ofertă este considerată drept singurul element regulator al proporțiilor dezvoltării complexului agroindustrial.

În Republica Moldova colhozurile rămân una din formele de "organizare colectivă" a producției, fiind investite cu toate drepturile şi împuternicirile acordate gospodăriilor țărăneşti şi asociațiilor cooperatiste.

*

* *

Analizând resursele existente în agricultura şi industria alimentară a celor două țări române, rezultă că, cel puțin teoretic, există premisele unor procese de integrare economică.

Pentru realizarea integrării sunt necesare o serie de măsuri complexe care să creeze cadrul economico-legislativ favorabil:

- restructurări şi adaptări reciproce ale producțiilor agroalimentare;
- aprovizionarea prioritară din producția proprie a țării, investiții şi întreprinderi comune;
- solidaritate financiară;
- unificarea legislației agricole, vamale şi de colaborare economică reciprocă;

- dezvoltarea schimburilor reciproce de produse agroalimentare;
- utilizarea capacităților disponibile de prelucrare a produselor agricole;
- intensificarea schimburilor economice directe între agenții economici ai celor două țări.

Cu toate acestea, nu poate fi ignorată existența unor obstacole majore în calea acestui proces îndelungat şi extrem de complex care este integrarea economică, cel puțin pentru etapa actuală, cum ar fi:

1. colonizarea forțată a economiei Basarabiei, Bucovinei şi a ținutului Herța în interesul exclusiv al Moscovei;
2. exacerbarea dependenței energetice şi de materii prime a Moldovei de resursele fostei Uniuni Sovietice;
3. concentrarea conducerilor marilor unități economice şi ale administrației de stat în mâna elementelor ruseşti care au nostalgia fostului imperiu sovietic;
4. slăbiciunea guvernanților moldoveni în organizarea statală şi atracția nedisimulată şi din ce în ce mai manifestă către C.S.I. a conducerii Moldovei;
5. propaganda antiromânească, sprijinită pe un mecanism bine pus la punct de-a lungul anilor;
6. 6." existența unei inerții în ceea ce priveşte ruperea "cordonului ombilical" de Rusia şi reorientarea firească către România;
7. Înstabilitatea economică şi incertitudinea unor repere ale reformei economice din România, pe fondul unor disfuncționalități inerente ale procesului tranziției către economia de piață;
8. absența unui suport economic real şi permanent din partea României.

Bibliografie

1. Boldur, A. - Istoria Basarabiei, Ed. Victor Frunză, Bucureşti, 1992.
2. Barbu Gh. (coordonator) - Analiza comparativă a nivelului de trai în Republica Moldova şi în România, CIDE, Bucureşti, 1992.
3. Dumitru D., Lăpuşanu, A.(coordonator) - Stadiul actual af dezvoltării agriculturii şi industriei alimentare, CIDE, Bucureşti, 1992.
4. Nistor, I, - Istoria Basarabiei, Ed. Humanitas, Bucureşti, 1991.
5. Gavrilescu. D. (coordonator) - Potențialul dezvoltării complementare a sectorului agroalimentar din România şi Republica Moldova, Ex terra aurum, Caiet de studii nr. 17/1392.
6. *** - Anuarul Statistic al României, 1939.
7. *** - Anuarul Statistic al României, 1991.
8. *** - Acte normative cu privire la problemele economice şi bugetare (1990-1992), Universitas, Chişinău, 1992.
9. *** - Anuarul Statistic al Republicii Moldova, 1992.

2.7. Agricultura României în cifre

Colectiv de autori din Institutul de Economie Agrară
Coordonatori: Dumitru DUMITRU
Simona BARA

Tranziția României spre economia de piață constituie un proces complex care evoluează cu intensități şi ritmuri diferențiate pe ramuri şi sectoare de activitate în raport cu specificul acestora, gradul de destructurare înregistrat după 1990, incidențele raporturilor de dependență față de piețele externe asupra capacității de antrenare productivă a resurselor disponibile etc. Din această perspectivă, agricultura a înregistrat, poate, cel mai ridicat grad de fărâmițare din economia românească, ca efect al modificării structurii de proprietate asupra pământului, resursă esențială a ramurii.

Inițierea unor măsuri de politică agricolă cu motivare realistă, presupune o cunoaştere aprofundată a fenomenelor economice intervenite în procesul de tranziție, dar şi a dimensiunilor lor cantitative şi a mutațiilor structurale aferente. În acest sens, lucrarea de față cuprinde o serie întreagă de indicatori cantitativi şi valorici ce se constituie într-un suport informațional al evoluțiilor înregistrate de principalele resurse şi factori de producție, în perioada 1989-1992.

De asemenea, au fost incluse şi proiecții pentru principalii indicatori tehnico-economici specifici agriculturii. Evaluările realizate au ținut cont atât de tendințele anterioare, cât şi de posibilitățile economice de antrenare a acestora în procesele de producție.

Prezenta lucrare este elaborată pe baza studiilor parțiale efectuate de Institutul de Economie Agrară cu sprijinul nemijlocit al specialiştilor din Comisia Națională pentru Statistică, Ministerul Agriculturii şi Alimentației şi Ministerul Muncii şi Protecției Sociale.

Menționăm că în actuala formă aceste date şi informații au fost utilizate şi pentru studiul "Stadiul actual al dezvoltării agriculturii şi industriei alimentare - obiective, direcții şi mijloace de acțiune pentru continuarea reformei în sectorul agroalimentar.

Capitolul 3

VARIABILE MACROECONOMICE CU FUNCȚII DE REGLARE ŞI FORMARE A PIEȚELOR

3.1. Variabile macroeconomice cu funcție de reglare

Radu PATACHI, Anca BERINDEI,
Camelia ŞERBĂNESCU, Sabina TOADER,
Ileana ȚÂRLEA, Crisina EŞANU, Lucian LUCA

Ansamblul de măsuri şi acțiuni cu caracter economic, financiar, social şi juridic conținut în procesul de tranziție est-european în care se înscrie şi România, determină efecte directe şi indirecte asupra cadrului libertății de acțiune, inițiativei agenților economici aflați într-o perspectivă concurențială.

Agricultura se înscrie pe aceste coordonate generale ca ramură prioritară a economiei naționale cu rol determinant în asigurarea securității alimentare, a materiilor prime în vederea prelucrării şi a exportului.

Rolul de regulator în cadrul nevoii de ameliorare a interacțiunii dintre agricultură şi celelalte ramuri economice face din mecanismul economic, ce se desfăşoară în spațiul rural, un instrument de implementare a reformei agricole şi totodată o formă de manifestare a politicilor agricole bazate pe deziderate ca: - piața să influențeze orientarea politicii agricole;

- evitarea agravării dezechilibrului actual al pieței;
- necesitatea studierii şi găsirii mecanismelor care să asigure stabilitatea producției şi implicit a prețurilor;
- reforma politicii agricole.

Liberalizarea prețurilor a creat dezechilibre atât în interiorul ramurii, cât şi în raporturile acesteia cu ramurile din amonte şi aval. În actuala perioadă s-a accentuat inflația, ca urmare a creşterii costurilor la consumurile intermediare provenite din afara ramurii şi a liberalizării ratei de schimb.

Oprirea declinului producției agricole, contracararea inflației şi depăşirea dezechilibrelor existente necesită utilizarea unu! sistem destabilizator ai pieților cum sunt: programele de producție prin care să se coreleze oferta cu cererea solvabilă; folosirea variabilelor macroeconomiei cu funcții de reglare - prețurile, creditele şi dobânda, pârghiile financiare - impozite, taxe, mecanismele de formare şi utilizare a fondurilor, de echivalent subvenții la producător şi la consumator, precum şi a fon-durilor destinate asigurării de risca producătorilor.

Utilizarea acestor variabile poate fi concepută pe termen scurt - anii 1993-1994, pe termen mediu - până în 1996, precum şi pe termen lung.

În viitor, prioritățile, din punct de vedere al mecanismelor economiei de piață, trebuie axate pe organizarea şi funcționarea pieţelor factorilor de producție şi ale produselor agroalimentare.

Punctul de plecare şi elementul hotărâtor pentru reglarea pieţelor îl constituie elaborarea de programe la produsele care au importanță strategică pentru securitatea alimentară.

Programele de producție trebuie stabilite în funcție de cererea solvabilă internă, precum şi de piața externă şi susținute prin asigurarea cu factori de producție şi prin acțiunea coroborată a tuturor variabilelor macroeconomice cu funcții de reglare.

În acțiunea de reglare a componentelor pieței agricole, cererea şi oferta, comportamentul şi interacțiunea categoriilor economice ca prețul, creditul, impozitul, subvenția capătă statutul unor variabile macroeconomice cu funcție de reglare a cererii şi ofertei de produse agroalimentare.

Analizate separat în conținut şi evoluție, aceste categorii economice creează imaginea cadrului macroeconomic în care se inițiază, desfăşoară şi finalizează procesul productiv din agricultură.

În domeniul prețurilor practicate în agricultură, acțiunea conjugată a mecanismelor de reglare a activității agenților economici implicați, coroborată cu corecțiile aduse modelului de schimb intersectorial, trebuie să aibă ca rezultat creşterea puterii producătorilor agricoli, condiție *sine qua non* a introducerii unui sistem de prețuri practicat în țările cu o economie de piață.

Supus unei analize atente, prețul înregistrează obiectiv, în măsura în care derivă direct din costurile de producție şi se stabileşte pe piață ca rezultat al confruntării dintre ofertă şi cerere, o serie de fluctuații Prin caracterul său marcat inflaționist vine să sancționeze insuficiența producției.

Simptomatic, criza care afectează şi agricultura ca subsistem al economiei naționale, determină creşterea prețurilor la toate produsele şi serviciile, expresie sintetică a condițiilor de producție din agricultură, a influenței ciclului economic, al posibilităților de absorbție pentru consum, toate aceste în configurația de moment a pieței agricole mondiale.

Efectul acestor explozii de preț a fost determinat de: discrepanța masivă între ofertă şi cerere; creşterea ratei de schimb a monedei naționale în raport cu dolarul SUA - are efecte imediate în creşterea prețului la outputuri cu efecte propagate până la prețul produselor şi bunurilor destinate consumului final; libertatea bruscă acordată agenților economici în activitatea lor, cu menținerea vechilor structuri şi a menținerii sub control a unui număr restrâns de produse, a avut drept urmare includerea în prețuri a tuturor efectelor derivate din disfuncționalitățile înregistrate în activitatea respectivilor agenți economici.

Aceste disfuncționalități sunt multiple şi specifice sectorului, astfel:

- neconcordanța între forma şi structura de proprietate a pământului, pe de o parte, infrastructura de preluare, prelucrare şi valorificare a produselor agricole şi agroalimentare, pe de altă parte;
- existența unui monopol al unităților prestatoare de servicii pentru agricultură şi a unor integratori;
- foarfeca prețurilor.

Politicile de preț la produsele agricole şi agroalimentare în etapa actuală ar trebui să se orienteze pe câteva direcții mai importante, dintre care: reglarea raportului cerere/ofertă prin creşterea ofertei. În acest context adoptarea structurii de producție a exploataților agricole pentru a face față rigorilor economiei de piață trebuie şi ea făcută ținând cont de câteva criterii mai importante cum sunt: cererea zonală şi globală, favorabilitatea zonei şi infrastructura zonei.

Modificarea compoziției outputului ramurii prin stabilirea corectă a prețurilor prag şi a celor de referință se poate materializa printr-o specializare a producției în sensul valorificării avantajelor comparative de favorabilitate atât pe plan intern, cât şi pe plan extern.

Organizarea piețelor produselor urmăreşte să genereze o ofertă globală pe produs, consolidând poziția producătorului. Pe o piață specializată, sistemul de prețuri poate să răspundă variațiilor cantitative, calitative şi de comercializare a fiecărui produs. În acest context se disting grupe de prețuri ca: prețuri indicative, prețuri prag, prețuri de referință, prețuri de intervenție.

Un sistem de preț astfel configurat poate crea multiple posibilități de aplicare a unei politici flexibile menite să răspundă mutațiilor intervenite în structura ofertei de produse.

Alături de prețurile practicate în agricultură, analiza creditului agricol evidențiază modalitățile acordării creditului destinat dezvoltării acestei ramuri conjugate cu măsurile alternative de sprijinire a agenților economici.

Elementele de restructurare a sectorului financiar bancar, cum sunt adoptarea şi intrarea în acțiune a legii privind activitatea bancară, apariția primelor bănci particulare, lărgirea sferei de atragere a resurselor de creditare şi plasament al acestora, dezvoltarea produselor şi serviciilor bancare, constituirea bursei de mărfuri şi - în perspectiva imediată - a bursei de valori, fac posibilă utilizarea creditelor în noul context productiv agricol în parte concurențial şi pentru credite necesare stocurilor sezoniere atât pentru stocurile de materii prime, cât şi pentru materiale şi produse finite.

Aspectul pragmatic pe care îl imprimă analiza creditului agricol presupune o serie de indicatori de apreciere a bonității agenților stabiliți de banca creditoare, precum şi valoarea optimă a acestora pentru susținerea acordării creditelor. Aceşti indicatori sunt: lichiditatea, solvabilitatea şi rentabilitatea.

Pe de altă parte contextul accentuat inflaționist pune în discuție termenele maxime de rambursare şi de grație pe care le impune strategia bancară în această perioadă de tranziție, ca de altfel şi nivelul dobânzilor.

Motivația principală în menținerea relațiilor dintre sectorul bancar şi agenții! economici potențiali care generează credite restante are două laturi şi anume:

- lipsa de concentrare a capitalului, deci lipsa de resurse ca urmare a fragmentării prea mari a producătorilor în aceste sectoare;

- faptul că produsele acestor sectoare sunt de maximă necesitate şi deci ele trebuie realizate într-o cantitate corespunzătoare; dacă aceste sectoare nu ar fi menținute, s-ar crea o penurie acută de produse de primă necesitate.

- aplicarea unei strategii adecvate este o necesitate odată în plus şl pentru sectorul bancar şi, îndeosebi, pentru Banca Agricolă, dacă se are în vedere că riscurile din agricultură sunt mai. mari decât în alte sectoare, datorită în principal influenței negative a factorilor naturali. De fapt, o analiză a creditelor riscante făcută în orice țară demonstrează că cea mai mare pondere în totalul acestora o deține agricultura.

Capitolul Impozitul agricol analizează starea actuală, cât şi posibilitățile existente în organizarea şi funcționarea eficientă a impunerii agriculturii; are în vedere faptul că un sistem fiscal presupune un compromis între necesitatea de randament a politicii fiscale şi grija de a asigura echitatea, de a proporționa corespunzător contribuția fiecăruia în raport cu capacitatea pe care o are, astfel încât să răspundă cât mai bine obiectivelor pe care le impune politica economică în fiecare etapă a perioadei de tranziție parcurse. Se evidențază necesitatea asigurării cadrului legislativ corespunzător în scopul practicării unui impozit real pe terenurile agricole, acțiune ce trebuie corelată şi cu dobândirea dreptului de proprietate.

În perspectivă, obiectivele politicii agrare trebuie să aibă în vedere facilitarea obținerii de venituri mai mari pentru fermieri prin prețuri liberalizate ceea ce le va putea permite să plătească prețuri mai mari pentru inputurile nesubvenționate.

După 1989, efectele impozitării agricole, a subvențiilor, politicilor comerciale şi de stabilire a prețurilor au fost parțial compensatorii, în ansamblu, fiind totuşi nefavorabile agriculturii. În acest context, câştigurile şi pierderile acestei ramuri şi în special impactul ei asupra producției şi veniturilor sunt dificil de estimat. Taxele indirecte, asociate cu prețurile şi politicile comerciale mai greu de evidențiat, în general, nu pot fi considerate componente a veniturilor fiscale. Astfel, apare necesitatea de a se separa aceste taxe indirecte, cât şi de a se stabili un regim eficient de impozitare în agricultură care să reflecte atât aspectele legate de eficiență, cât şi pe cele de justiției socială.

O relație esențială ce trebuie luată în considerare în atingerea deziderateelor politicii fiscale agricole este relația: sistem fiscal-impozite-venit. Aceasta deoarece impozitul constituie o funcție crescătoare a venitului; la un sistem fiscal dat, impozitul se măreşte odată cu veniturile, însă creşterea impozitului trebuie să fie inferioară celei a veniturilor (să fie subunitară); se măresc totodată, încasările fiscale şi deci, posibilitățile de finanțare a cheltuielilor guvernamenta-

le. Astfel, trebuie avut în vedere faptul că raportul dintre creşterea impozitelor şi creşterea veniturilor reprezintă rata marginală de im-punere fiscală şi unitatea de spor de venit.

Impozitul agricol este o prelevare obligatorie cu titlu nerambursabil, fără o contraprestație directă şi imediată, efectuată de producătorii agricoli către bugetul central şi local. De asemenea, el constituie o pârghie economico-financiară la dispoziția statului, fiind un instrument de politică economică şi socială.

În agricultură impozitul agricol are un dublu rol: pe de o parte, stimulează proprietarii agricoli pentru utilizarea eficientă a factorilor de producție din agricultură, în special a pământului şi pe de altă parte, reprezintă o sursă de venit la dispoziția administrației publice, centrale şi locale. În exercitarea rolului său, impozitul nu trebuie stabilit arbitrar deoarece în cazul unei utilizări necorespunzătoare poate influenta negativ atât capitalul exploatațiilor agricole cât şi puterea productivă a contribuabilului.

În acest timp, rolul impozitării în agricultură depinde de o multitudine de factori, dintre care subliniem: gradul de dezvoltare a economiei; locul agriculturii în crearea venitului național, în procurarea resurselor necesare şi dezvoltării si în formarea veniturilor populației; influența agriculturii asupra balanței de plăți externe; gradul de integrare a agriculturii cu ramurile industriale aflate în amonte sau în aval de activitățile producătoare de materii prime agroalimentare; alți factori interni specifici sau de natură externă, conjuncturali ori cu o influență de lungă durată.

Anul 1990 marchează o nouă orientare a politicii fiscale a statului ce a fost generată de procesul trecerii de la o dezvoltare centralizat-planificată a economiei la crearea si dezvoltarea economiei de piață. În cadrul acestei etape, un moment de referință este înlocuirea impozitului pe circulația mărfurilor cu taxa pe valoarea adăugată (este deci, un impozit indirect) ce s-a înfăptuit pe data de 1 iulie 1993. Conform prevederilor legale sunt scutite de taxa pe valoarea adăugată gospodăriile agricole individuale şi asociațiile de tip privat ale acestora, arendările de pământ şi închirierile de clădiri şi utilaje de întrebuințare agricolă, vânzările de terenuri, cu excepția celor destinate construcțiilor, a terenurilor din intravilan, inclusiv cele aferente localităților urbane pe care sunt amplasate construcțiile sau alte amenajări ale localităților.

Pentru produsele agricole se aplică o taxă de 18% cu precizarea că unele produse agricole de bază sunt exceptate de la această plată (exemplu: pâinea, untul, zahărul, carnea).

În prezent, veniturile fiscale agricole sunt instituite din următoarele tipuri de impozite:

- impozitul pe terenurile agricole ale populației; acesta este un venit la bugetul local;
- impozitul pe profitul societăților comerciale cu activitate în agricultură; este un venit cuprins în bugetul de stat;

– impozitul pe salarii în agricultură.

Pe lângă aceste impozite directe, se întâlnesc şi două impozite indirecte: pe cifra de afaceri şi consum.

Practicarea unui impozit pe terenurile agricole trebuie corelată atât cu dobândirea dreptului de proprietate, cât şi cu asigurarea cadrului legislativ corespunzător (legea cadastrului funciar, legea rentei şi legea asigurării bunurilor agricole).

Dreptul de proprietate asupra pământului trebuie privit ca funcție socială si, ca atare, el nu conferă numai drepturi individuale, existând două situații în acest caz: țăranul poate fi în aceiaşi timp şi proprietar şi lucrător, dar el poate să-si arendeze proprietatea şi atunci se transformă în rentier. La rândul lui, dreptul de folosință se manifestă ca drept asupra muncii încorporate în pământ. Din cele două aspecte prezentate rezultă că impozitul agricol presupune impozit pe capital şi impozit pe venituî rezultat din utilizarea capitalului respectiv.

Impozitul calculat pe baza venitului impozabil prevăzut a se obține pe unitatea de suprafață este în funcție de categoria de folosință a terenului

Impozitul pe venitul agricol, deocamdată, nu este determinat, existând un proiect de lege în acest sens. Acesta se propune a se calcula pe bază de norme de venit ia hectar sau a venitului realizat în cazul unor culturi intensive.

Venitul anual impozabil al contribuabililor, determinat pe baza normelor de venit, diferențiat pe categorii de folosință a terenurilor şi zone de fertilitate, stabilit potrivii, legii sau pe baza venitului efectiv realizat, impune o cotă de impozit de 15%.

Normele de venit astfel determinate constituie un stimulent pentru creşterea producției vegetale deoarece aceste norme nu sunt stabilite ia nivelul venitului efectiv realizat, pe de o parte, iar pe de altă parte, veniturile obținute peste nivelul acestor norme nu sunt supuse unui impozit suplimentar.

Sistemul de impunere în agricultură sub diferitele forme de manifestare este necesar să rămână tributar unui sistem fiscal care să încurajeze dezvoltarea comunității rurale şi consolidarea producătorilor agricoli în pozițiilor lor pe piață.

Subvenționarea agriculturii este privită într-un complex global de conjunctură, atât din punctul de vedere al resurselor ramurii, cât şi din cel al efectelor pe care le propagă la nivel macroeconomic.

În plan național, programele de susținere agrară antrenează (mai mult sau mai puțin) toate categoriile şi grupurile sociale, de la fermieri şi proprietari funciari, ia salariați şi marele public consumator. Privită în acest context, subvenționarea devine o variabilă macroeconomică cu funcție de reglare a pieței agricole în cadrul schimbului şi transferurilor de venituri între diferitele categorii sociale.

Elaborarea şi aplicarea unei strategii de susținere a agriculturii atrage atenția asupra necesității unei cunoaşteri profunde a cerințelor şi modalităților de corelare a ofertei agricole cu cererea. Aceasta este esența problemei agrare.

Într-o economie de piață liberă echilibrarea ofertei cu cererea se realizează prin oscilațiile spontane ale prețurilor. Efectele acestui mecanism sunt însă dezastruoase pentru o mare parte din producătorii agricoli, mai ales pentru cei care au o rentabilitate redusă. Fenomenul se datorează, în principal, caracteristicilor cererii şi ofertei de produse agroalimentare şi structurilor proprietății agrare în majoritatea țărilor.

Susținerea agriculturii, presupune folosirea simultană şi în proporții diferite a unui complex de măsuri orientate, cu precădere, asupra factorilor de producție, capabili să ridice şi să mențină oferta de produse agroalimentare la nivelul cererii (dimensionată de nevoile de consum ale populației şi alte cerințe ale economiei naționale: prelucrare industrială, export, etc.).

În acest ansamblu de măsuri se urmăresc:

a) stimularea dezvoltării în sectorul agricol a unor structuri de producție (exploatații) care pot practica în condițiile date, o agricultură comercială ce produce în principal, pentru piață;
b) stabilirea populației active agricole !a nivelul necesar şi ameliorarea structurilor ei (de vârstă, sex);
c) măsuri de ridicare a performanțelor tehnice şi economice ale fermelor prin crearea unui cadru favorabil de asimilare a programului tehnic şi facilitarea accesului la procurarea inputurilor şi utilizarea metodelor moderne de gestiune.

Aflată în centrul strategiei de reformă a guvernului, restructurarea agriculturii a creat noi controverse în ceea ce priveşte mijloacele, instrumentele şi acțiunile de susținere a agriculturii

Susținerea agriculturii de către stat este un factor exogen sectorului agricol care, ca orice element extern poate favoriza unele evoluții pozitive, dar nu poate soluționa radical toate problemele cu care se confruntă agricultura.

Succesul unei astfel de politici de susținere este condiționat, de modul cum este concepută, de mijloacele şi instrumentele prin care se realizează, de momentul în care sunt puse în aplicare şi de corespondența cu scopurile urmărite presupunând că acestea au fost realist identificate.

Făcând o retrospectivă a perioadei 1990-1992, politica de susținere a agriculturii s-a manifestat prin practicarea unor subvenții la producător şi la consumator, cu unele efecte pozitive, dar care au creat şi mari dezechilibre.

Reorganizarea pe baze noi a agriculturii, prin aplicarea Legii fondului funciar, a creat o serie de situații limită în care elaborarea unei politici de susținere a sectorului agricol s-a dovedit absolut necesară, ştiut fiind situația precară a agriculturii şi mai ales a țăranilor la sfârşitul anilor '80.

În 1992, totalul subvențiilor destinate agriculturii a fost de peste 294 mi-diei, ceea ce valorează 0,5 mld. $ şi care reprezintă 23,5% din produsul național brut din agricultură şi 5% din produsul național brut total.

Costurile totale ale societății ar fi considerabil mai mari dacă s-ar include costul subvențiilor la credite, alocații de la fondurile extrabugetare, alocațiile

cursurilor de schimb fată de rata oficială de schimb şi costurile neacoperite ale irigației.

Subvențiile pentru agricultură s-au concretizat în: subvenții la consum, subvenții pentru inputuri şi la credite.

Politicile de subvenționare practicate până acum nu au creat cadrul corelării cu succes a producției agricole cu modelul de consum la un mix potrivit şi eficient.

Ca punct de plecare în perspectiva unor astfel de corelări este revizuirea prețurilor producătorilor agricoli care sunt în general mai mici decât cele practicate în cadrul schimburilor internaționale.

Greu de suportat din cauza costurilor lor în bugetul public național şi ă impactului lor inflaționist în sistemul financiar se impune eliminarea efectelor distorsionate ale subvențiilor.

Climatul economic al variabilelor macro este afectat în perioada de tranziție actuală de un fenomen cu importante consecințe asupra acțiunii de reglare şi asupra stabilității economice: inflația.

Cu o rată medie lunară a inflației In jur de 10%, începând din 1991, prețurile de consum urmând o creştere continuă, România a ajuns la sfârşitul anului 1993 în pragul scăpării de sub control a inflației (în octombrie 1993 inflația pe ultimele 12 luni de 31,4%). În analiza acestei situații nu se poate face abstracție de situația economică a României dinainte de 1990 şi, în special, de inflația reprimată care însoțea penuria generalizată provocată de internalizarea datoriei externe. Astfel, inflația apare ca manifestare a unei "cereri fără ofertă". Ajustarea cerere-ofertă, după dispariția autorității partidului unic, pe fondul unei scăderi drastice a producției industriale, dar şi agricole, a rămas să se realizeze prin prețuri.

Liberalizarea prețurilor a fost elementul care a făcut posibil acest lucru, deşi nu a încercat decât luarea în considerare a costurilor şi orientarea deciziei economice la nivelul întreprinderii. A reuşit însă includerea în prețuri a pierderilor, a neutralizării capacităților de producție, asupra dimensionării personalului angajat. Apoi, pentru atenuarea degradării nivelului de trai al populației a avut loc indexarea salariilor şi pensiilor, legiferarea contractului colectiv de muncă. Totuşi, salariul real s-a micşorat, dar scăderea lui a fost mai mică decât cea a producției (industriale), ceea ce permite interpretarea faptelor conform teoriei inflației prin costuri care insistă pe creşterea salariilor, ca generator al inflației. Se pune aici în evidență o variantă a reglării monopolistă a economiei, proprie țărilor dezvoltate, cu principalele două elemente:

- capacitatea majorității grupurilor sociale de a-şi menține sau de a-şi ameliora veniturile reale şi de a deplasa către alte grupuri costul acestora;
- încrederea în ideea că sporirea continuă a nivelului de trai al tuturor membrilor comunității naționale este cu putință şi va fi asigurată printr-o politică economică a statului, care să garanteze majorarea salariilor nominale In raport cu creşterea costului vieții.

În lupta dintre grupuri sociale şi ramuri pentru ocuparea de poziții mai bune, agricultura nu este una dintre ramurile favorizate: prețurile agricole au fost menținute administrativ la un nivel care a fost supus continuu presiunii costurilor, mereu în urma prețurilor industriale. Creşterea costurilor neputându-se repercuta asupra prețurilor (fixe pe perioade destul de lungi) a condus la pierderi în întreprinderile agricole şi la supraîndatorare, în condițiile imposibilității constituirii fondurilor proprii. Această situație a fost urmarea modului de negociere a prețurilor (sub controlul guvernului) unde nu s-a pornit de la costurile medii de producție ale unităților ramurii, ci de la un preț considerat limită maximă, în scopul asigurării protecției sociale a populației. Îndatorarea unităților agricole (de stat) a făcut ca acestea să adopte un comportament asemănător marilor întreprinderi industriale nerentabile, care aşteaptă ca Guvernul/Parlamentul să acopere pierderile din surse bugetare. Conform opiniei multor specialişti esența crizei din economia românească şi principala cauză a inflației constă tocmai în existența unor pierderi enorme, dar mascate (a căror responsabilitate nu şi-o asumă nimeni), şi care" constituie nucleul blocajului prețurilor. Această situație duce la deprecierea continuă a cursului de schimb al leului, care amplifică, de asemenea, inflația.

Fiind o ramură cu unități de producție subcapitalizate, agricultura avea să suporte, mai ales prin micii producători particulari, efectele negative ale politicii antiinflaționiste a dobânzilor real pozitive. Agricultura de stat, în special integratorii, au beneficiat de subvenții consistente, dar situația a favorizat mai degrabă corupția, a stimulat stocarea, a justificat intervenția administrativă în formarea prețurilor.

Stoparea (hiper)inflației actuale, obiectiv principal al stabilizării macroeconomice, este esențială în refacerea încrederii în puterea statului de a controla situația economică şi nu se poate realiza fără intervenția statului în economia rurală, inclusiv prin luarea în considerare a unor soluții politice coerente care există. Numai astfel s-ar putea folosi ceva din capacitatea inflației de a fi un mod de reglare a economiei (fie ca mijloc de economisire forțată, sau ca măsură de susținere bancară a investițiilor, ori ca mijloc de repartizare inegală a bogăției). Dar acestea, după 1995 când inflația ar putea ajunge sub 15%.

Bibliografie

1. Abraham-Frois, G. - Economie politique, Dunod, Paris, 1988.
2. Dumitru, D.; Lăpuşan, Al. - Stadiul actual al dezvoltării agriculturii si industriei alimentare, CIDE, 1993.
3. Lupan, H. - Studii asupra impozitelor şi taxelor agricole în România şi în comparație cu alte țări, Bucureşti, 1937.
4. Sandu, D. - Creditul agricol în România, Ed. Academiei, Bucureşti, 1985.
5. Tournier, J. - Les bases économique et humanies de l'activité agricoles, Edition Technique et Documentation, Paris, 1984.

6. *** - Measurement of Fiscal Impact Methodological Issus, IMF, Occasianal Paper 58,1988.
7. *** - Politiques de prise agricoles. Problemes et propositions Collection. FAO. Development econornique et social no. 42, FAO Rome, 1987.
8. *** - Politiques nationales et echanges agricoles, OCDE, Paris, 1988.
9. *** - Buletine statistice de preţuri, 1990-1993, Comisia naţională pentru Statistică.
10. *** - Legea nr. 2/1977 privind impozitul agricol.
11. *** - Adevărul Economic, colecţie, anul 1993.
12. *** - Tribuna Economică, colecţie, anii 1991, 1992, 1993.
13 *** - Raportul preliminar al Băncii Mondiale, martie 1993.

3.2. Piaţa produselor agroalimentare

Angela POPESCU, Valeriu SIMA
Mihaela COSTEA, Daniela GIURCĂ
Mariana GRODEA, Adela STRATINA

Cercetările în domeniul economiei agroalimentare privind principalele produse destinate consumului uman ca: pâine, mălai, conserve de tomate, cartofi, ulei comestibil, zahăr, lapte şi produse lactate, carne au determinat încă din 1990 studierea oportunităţilor şi posibilităţilor de integrare dintre agenţii economici din agricultură şi industria alimentară în condiţii de eficienţă, într-o economie de piaţă. Propunerile integrării pe variante, au fost prezentate ca scenarii de realizare a unor societăţi comerciale cu capital de stat sau mixt constituite pe principiul profitului pentru ambele ramuri ale economiei naţionale.

Concluziile analizelor economice ulterioare au determinat, pentru fiecare produs agroalimentar studiat, formularea unor cerinţe şi măsuri de politică economică care trebuie abordate pentru a obţine din agricultură materie primă de calitate şi într-o cantitate suficientă pentru asigurarea din producţia internă a consumului uman şi industrial, reducând sau anihilând importul. De asemenea, s-au identificat modalităţile de organizare a lanţului integrat al fiecărui produs alimentar în care să se acţioneze prin pârghii economice în vederea rentabilizării, privatizării, modernizării şi retehnologizării procesului agroalimentar.

S-au făcut evaluări - în condiţiile inflaţiei - pe etape în timp, a costurilor de producţie din agricultură, a cheltuielilor de industrializare a materiei prime din industria alimentară şi a costurilor desfacerii produselor agroalimentare prin reţeaua comercială.

Corespunzător acestor costuri au fost evaluate şi prognozate preţurile de contractare a materiei prime agricole, preţurile cu ridicata de la poarta fabricii a respectivului produs alimentar şi preţurile cu amănuntul de pe piaţă. Prin calculaţiile şi estimările elaborate s-a încercat să se contureze unele măsuri ce vizează perioada imediat următoare referitoare la abordarea politicii economice

şi organizatorice din țara noastră în sporirea producției interne a fiecărui produs agroalimentar studiat. Astfel, s-a căutat să se dea o interpretare analitică a influenței asupra costurilor de producție şi asupra prețurilor produselor din agricultură şi industria alimentară, a aplicării impozitelor, a ridicării treptate a subvențiilor, a liberalizării totale a prețurilor produselor agricole şi a altor elemente de mecanism economic.

Cunoaşterea pieței potențiale a produselor analizate în vederea adaptării producției interne la cerințele consumatorilor şi realizarea unui profit de către toți agenții economici angrenați pe filiera agroalimentară respectivă sunt deziderate conceptuale studiate cu scopul de a determina şi comensura raportul cerere-ofertă.

Pe baza analizei evoluției producțiilor de materii prime obținute la grâu, porumb, tomate, cartofi, floarea soarelui, soia, sfeclă de zahăr, lapte de vacă şi carne pe perioada 1985-1992 a fost determinat şi evaluat potențialul agriculturii pentru anul agricol 1993-1994. În funcție de consumul uman şi industrial din fiecare produs agroalimentar studiai pe perioada menționată anterior s-a putut astfel determina oferta din producția internă.

Necesarul de consum anual la fiecare produs s-a stabilit, fie în funcție de necesitățile fiziologice ale consumatorilor, la care s-a adăugat consumul industrial, fie comparativ cu consumul european sau cel românesc din anii anteriori. Diferența dintre necesarul de consum şi oferta din producția internă pe fiecare produs poate avea două aspecte: diferența negativă implică importul produsului respectiv; diferența pozitivă poate asigura un export.

În raport cu necesarul anual pentru România, fiecare produs conține aprecierea specialiştilor cu privire la gradul de acoperire a cererii din producția internă, precum şi nivelul cantitativ ai importului.

Dezechilibrul dintre cerere şi ofertă antrenează şi o creştere a prețului produsului pe piața liberă, preț la consumator care poate conduce - în unele perioade ale anului - la o falsă supraofertă, prin inaccesibilitatea cumpărătorilor la respectivul produs.

Prin întocmirea acestor balanțe de cerere-ofertă pe piața internă pentru fiecare produs agroalimentar studiat, s-au putut analiza şi unii factori care pot influența diminuarea importurilor ce trebuie realizate în anul 1994. Aceşti factori pot fi agrotehnici, organizatorici, tehnologici, economici, de marketing sau manageriali, în funcție de produsul agroalimentar studiat, iar analiza influenței lor asupra cererii sau ofertei de pe piață a condus la formularea unor măsuri de politică pe produs. Respectiva politică pe produs cuprinde toate aspectele ce vizează atât agricultura încă profund influențată de aplicarea Legii 18 din 1990 - cât şi industria alimentară, a doua ramură importantă de pe filiera de formare a produsului agroalimentar. În funcție de produs, s-au formulat şi unele propuneri organizatorice de formare a unor societăți comerciale pe filiera agroalimentară integrată (agricultură, industrie alimentară, comerț) care să stimuleze concurența şi să crească oferta de pe piață.

Pe baza datelor economice privind cheltuielilor agenților economici de pe filiera fiecărui produs agroalimentar studiat, s-au determinat costurile reale de producție şi prețurile aferente, respectiv prețurile materiilor prime primite de producătorii agricoli, costurile produsului destinat consumului şi prețul de pe piața liberă. Analiza acestor două elemente economice esențiale a condus la evaluarea în perspectivă a costurilor şi prețurilor produselor amintite pentru anul 1994, prognoze pe variante care au avut în vedere devalorizarea leului în raport cu dolarul american şi aplicarea taxei pe valoarea adăugată.

Analiza costurilor şi prețurilor pe filiera agroalimentară a produsului a facilitat compararea aceloraşi indicatori economici din unele țări dezvoltate din Europa. Astfel s-a putut localiza ramura, subramura sau secvența tehnologică, care determină creşterea costurilor de producție - şi deci a prețurilor la consumatori - precum şi acțiunile ce trebuie întreprinse pentru retehnologizări şi modernizări în vederea renta-Mizării produsului

Au mai fost analizate influențele asupra proăusului studiat, a ridicării totale a subvențiilor, a acordării creditelor cu dobândă redusă direct producătorilor agricoli sau societăților prelucrătoare din industria alimentară, precum şi a aplicării TVA (din iulie 1993).

Pe baza analizelor evoluției şi stării economice din agricultură şi industriile prelucrătoare ale produselor studiate s-au formulat unele principii de politică economică - nominalizând pârghiile economice şi mecanismul ce trebuie construit -care pot fi adoptate pentru constituirea şi funcționarea în România a unor "piețe a produselor agroalimentare" viabile.

Lucrarea elaborată, pentru fiecare produs agroalimentar menționat anterior, mai conține şi alte elemente de politică conjuncturală, unele măsuri de redresare a activității economice şi de producție de pe întreaga filieră, precum şi unele aspecte legate de mecanismul de reglare a piețelor.

3.2.1. Piața cerealelor

Politica de piață a cerealelor reprezintă conduita pe care o adoptă producătorii de cereale referitor la dimensiunile, structura şi evoluția producției de cereale ce face obiectul propriei lor activități, atitudine ce se raportează permanent la cerințele pieței, la posibilitățile de realizare de venituri şi de securitate socială a producătorilor.

1. Formarea rețelei şi organismelor de coordonare a producției de cereale din România presupune:

- restructurarea Regiei Autonome "Romcereaî" şi transformarea ei într-un organism neguvernamental cu scop lucrativ, cu obținere de profit, cu filiale în toată țara care să aibă personalitate juridică şi autonomie financiară capabilă să stimuleze concurența în interiorul Romcereal şi să promoveze o politică de privatizare pe criterii juste;
- sprijinirea şi încurajarea apariției de "asociații ale producătorilor de cereale" -organisme private cu scop lucrativ, ia nivel comunal sau inter-

comunal care să reprezinte interesele pe plan local şi național, cu inițiative legislative privind unele reguli de piață, privind nivelul prețurilor la cereale şi condițiile de plată. Acestea ar avea capacitate de acțiune şi intervenție rapidă pe piață şi o mare putere de adaptare la realitățile economice;

- înființarea de organizații sindicale care să reunească proprietari funciari, dar şi fermieri cultivatori de cereale. Scopul acestor sindicate ar fi acela de sprijinire a producătorilor de cereale în vederea valorificării în condiții cât mai avantajoase a produselor lor;
- înființarea unor sindicate care să grupeze producătorii din filiera produselor de panificație, de la producătorii de cereale, mecanizatorii din întreprinderile private sau de stat, agenții şi lucrătorii "Romcereal" din filialele teritoriale, precum şi lucrătorii din morărit şi panificație;
- apariția de holdinguri cu profil cerealier - unități integrate atât pe filieră (urban-rural) cât şi la nivelul unor comunități rurale, unități cu capital privat sau mixt care să urmărească întregul proces: producția de cereale, stocarea, prelucrarea şi comercializarea. Scopul acestei integrări ar fi aceia de susținere a procesului de investiții în domeniul retehnologizării întregului proces, a finanțării procesului de producție pe filieră, a protejării unor verigi din lanțul integrat;
- înființarea unor servicii de consultanță la nivelul comunelor care să asigure gratuit consultații tehnice, economice şi juridice tuturor producătorilor agricoli,

2. Organizarea exploatațiilor agricole private cu caracter predominant cerealier pe baza gestiunii şi evidenței contabile.

3. Liberalizarea şi incitarea prin preț a producției de cereale prin acordarea de prețuri garantate, negociate cu producătorii şi care să aibă în vedere rata inflației şi prețul cerealelor pe piața mondială.

4. Susținerea şi protejarea producției de cereale prin asigurarea de credite cu dobândă redusă pentru investiții productive şi pentru cumpărare de teren arabil în care 60% din structura culturilor să fie deținută de cereale.

3.2.2. Piața produselor oleaginoase

În țara noastră principala materie primă folosită în industria uleiului o constituie semințele de floarea soarelui, soia, răpită, in, ricin şi germenii de porumb. Dintre aceste materii prime, uleiul obținut din semințe de floarea soarelui deține o pondere de 80-85% din producția de ulei alimentar, urmat de uleiul de soia cu 10-15%.

Dacă analizăm evoluția cronologică a cererii şi ofertei în perioada 1938-1993 constatăm că, cererea de semințe oleaginoase şi de uleiuri comestibile a crescut odată cu dezvoltarea capacităților de prelucrare a materiilor prime agricole, cu sporirea numărului populației şi cu existența debuşeelor de pe piețele

externe; In acelaşi timp oferta de semințe oleaginoase a crescut prin mărirea suprafețelor ocupate de culturi oleaginoase, de la 136,9 mii ha în anul 1938 la 1071,6 mii ha în anul 1989, iar după o uşoară tendință de scădere, în anii 1990-1991, a ajuns în anul 1993 la 641,5 mii ha. Luând în calcul şi faptul că randamentele au crescut de exemplu, la floarea soarelui de la 873 kg/ha în anul 1938 la 1872 kg/ha în anul 1986 şi respectiv 1172 kg/ha în anul 1992 (media 1991-1993, 1240 kg/ha), putem vedea că a sporit cantitatea de materie primă oleaginoasă destinate industriei uleiului şi implicit producția de ulei pe cap de locuitor.

Cu toate aceste progrese, în ultimii 5 ani necesarul de ulei comestibil pentru populația țării noastre (calculat pentru un consum mediu anual de circa 16 kg/loc. comparabil cu 20-25 kg/loc. În țările dezvoltate), a fost asigurat într-un procent de 72,5% în anul 1989, 71% în anul 1990, *66,2%* în anul 1991, 59% în anul 1992 si 60% în anul 1993.

Dintre principalele neajunsuri existente în filiera uleiurilor comestibile se pot enumera: insuficiența materiilor prime agricole necesare industriei uleiului; existența unor tehnologii în agricultură şi industrie necompetitive pe plan internațional; prezența unor deficiențe tehnico-economice şi manageriale etc. Ca rezultat aî acestor aspecte negative, a inflației şi a modului de concepere şi realizare a reformei economice, a avut loc în perioada 1990-1993 o creştere continuă a prețurilor în toate verigile filierei uleiurilor vegetale (indicele de creştere a prețului uleiului rafinat a fost de 2481,2 în luna noiembrie 1993).

În urma cercetărilor întreprinse în această filieră s-au conturat următoarele soluții şi măsuri: întreprinderea de acțiuni tehnice, organizatorice şi economice menite să conducă ia sporirea randamentelor şi suprafețelor ia culturile oleaginoase, eliminarea monopolului existent în veriga achiziționării produselor agricole, efectuarea de operațiuni ample de privatizare, modernizare, re tehnologizare şi restructurare; crearea posibilităților de funcționare a fluxului şi mecanismului economic din filieră pe principiile economiei de piață.

3.2.3. Piața zahărului

Echilibrarea cererii cu oferta de zahăr nu s-a realizat niciodată fără intervenția statului, concretizată prin acțiuni legate de:

- asigurarea ritmică pe piață a cantităților necesare consumatorilor la un preț accesibil şi acelora cu venituri modeste;
- derularea importurilor de zahăr în perioade optime din punct de vedere financiar, stocarea cantităților achiziționate şi lansarea lor pe piață atunci când cererea este mare;
- introducerea în consumul industrial (în subramurile industriei alimentare în care aceasta este posibilă) a înlocuitorilor, a altor îndulcitori ca mierea, glucoza şi aclamatul

Plecând de la necesitatea acoperirii a cel puțin 50% din consumul de zahăr industrial şi uman al țării din producția internă, prezentăm câteva măsuri menite să conducă la realizarea acestui scop într-un termen cât mai scurt:

a) cointeresarea producătorilor particulari în cultivarea sfeclei de zahăr prin acordarea de către stat a unui sprijin financiar prin credite cu dobândă redusă şi a unui sprijin tehnologic de specialitate din partea întreprinderii de prelucrare;
b) încheierea unor contracte ferme între producători şi fabrică în care să se stipuleze pe lângă achitarea promptă la livrarea sfeclei, un preț de achiziție minim garantat şi alte facilități pe care le oferă partea contractantă la livrarea cantitativă şi calitativă a sfeclei (10 kg zahăr gratuit la tona de sfeclă livrată peste o producție de 20 tone/ha şi tot gratuit orice cantitate de borhot);
c) scutirea de la plata impozitului pe terenurile agricole cultivate cu sfeclă de zahăr a producătorilor particulari asociați - cultivatorii unei suprafețe minimum de 10 ha - care au contractat şi livrat fabricilor o producție de calitate (cu peste 11% concentrație de zahăr în rădăcini) şi au obținut peste 25 tone la hectar;
d) acordarea de sprijin financiar producătorilor agricoli asociați sau societăților economice "AGROMEC" pentru investiții în procurarea de maşini de recoltat sfecla (se reduc substanțial pierderile prin deprecieri ale sfeclei) şi a echipamentelor de transport, colectare şi depozitare a materiei prime;
e) stimularea investitorilor de capital în modernizări şi retehnologizări a acelor întreprinderi producătoare de zahăr care pot utiliza capacitățile de prelucrare în proporție de peste 50% având materia primă contractată şi care o prelucrează cu consumuri reduse;
f) importul de zahăr să fie în zahăr brut şi să se realizeze, de preferință, în contrapartidă cu alte produse. Rafinarea în țară a zahărului brut are ca efect prelungirea funcționării instalațiilor şi utilizarea forței de muncă din fabrici, fără a depăşi prețul zahărului rafinat importat.

3.2.4. Piața tomatelor

Tomatele şi produsele industrializate din tomate reprezintă, din estimările noastre circa 32% din consumul total de legume, ceea ce corespunde unei cantități de 36 kg/locuitor. La aceste cantități nu s-au luat în calcul cele folosite pentru autoconsum şi cele vândute direct de către producătorii care sporesc cantitățile consumate/locuitor şi situează România printre țările cu consum mediu de tomate, dacă ne referim la Europa, unde cantitățile variază de la 25 kg până la 80 kg/locuitor, în funcție de preferințele alimentare.

Ponderea suprafețelor cultivate cu tomate au fost de 26% din total legume, în 1985 şi a ajuns la 23% *în* anul 1993. Față de acelaşi an de referință,

suprafața cultivată cu tomate a scăzut cu 31%, cu mențiunea că în 1993, 83% din aceste suprafețe s-au cultivat în sectorul particular. Implicit, am asistat în aceşti ultimi 3 ani la o scădere a producției de tomate cu 54% față de 1985 (an record al producției de tomate) dar mai ales de o scădere a productivității cu 25-30%, explicabilă în condițiile în care particularii dețin resurse limitate de inputuri şi mijloace de mecanizare adecvate, care mențin productivitatea la cote ridicate.

În industria de prelucrare, lipsa de materii prime a condus la utilizarea capacităților de producție în proporție de 45%; de asemenea, gradul de uzură fizică şi morală în care se găsesc 40% din liniile tehnologice de prelucrare au determinat o scădere a producției fizice industriale cu 55% față de anul record 1988.

În ultimii 3 ani, am asistat la o abundență de tomate pe piața liberă din marile centre urbane, dar acest lucru nu s-a întâmplat şi în zonele defavorabile acestei culturi unde a existat un deficit important. De asemenea, şi piața produselor industrializate este confruntată cu lipsa de materii prime şi calitate scăzută, determinând costuri şi prețuri ridicate ale produselor finite, care au trebuit să facă față concurenței cu produse din import mult mai diversificate şi calitativ superioare, în comparație cu cele autohtone.

Apariția unor astfel de sisteme bine organizate, care ar permite comercializarea produselor proaspete în condiții de eficiență şi la parametri superiori, ar fi benefică producătorilor particulari care şi-ar concentra mai mult atenția spre obținerea unei productivități mărite şi chiar premisele orientării unei părți din producție spre export, fapt care ar avea implicații materiale majore, facilitând acumularea de capital şi, deci, cointeresarea producătorilor.

Ridicarea productivității prin tehnologii avansate, micşorarea influenței sezoniere a producției de tomate şi diminuarea caracterului local şi zonal al consumului, crearea de disponibilități pentru export ar putea avea consecințe pozitive asupra acestor produse, chiar dacă pentru moment acestea au influențat prețul. În timp, datorită randamentelor şi calității sporite, piața a reglat prețul în favoarea consumatorilor.

3.2.5. Piața cartofului

Una din principalele caracteristici ale pieței acestui produs este existența zonelor de favorabilitate a culturii ce determină o ofertă excedentară. Aceasta reprezintă practic şi "oferta" pentru zonele nefavorabile unde, uneori, raportul cerere-ofertă poate înlocui balanța în favoarea cererii.

Pentru a estima cererea de cartofi ia noi în țară s-au avut în vedere mai multe aspecte în ceea ce priveşte populația aferentă rural-urban şi obiceiurile de consum. Astfel, pentru mediul urban aceasta se situează la 75-80 kg/locuitor, ceea ce corespunde unei cantități de 1320-1400 mii tone anual, iar pentru mediul rural 120-125 kg/locuitor (care include şi furajarea), ceea ce corespunde unei cantități de 715-750 mii tone/anual, determinând un necesar

anual total de 2250-2500 mii tone. Adăugând la aceasta necesarul de cartofi de sămânță de 180 mii tone, totalul ar fi de 2680-2700 mii tone cartofi anual

Comparativ cu situația pe plan mondial, unde consumul de cartofi se situează între 14 kg/locuitor în Italia, până la 100 kg/locuitor în Danemarca şi Anglia, România se situează printre țările cu consum ridicat de cartofi, datorat în special tradiției de consum.

Spațiile de depozitare disponibile acoperă în întregime necesarul de depozitare pentru toamnă-iarnă şi s-a creat posibilitatea echilibrării cererii şi ofertei eşalonat în toată țara, în condițiile în care producțiile interne se apropie de estimări.

Având în vedere reorganizarea agriculturii româneşti după punerea în aplicare a Legii fondului funciar în privința cartofului a căror suprafețe sunt determinate în majoritate de producătorii particulari, un punct esențial pentru elaborarea politicii acestui produs, ar fi elaborarea unor strategii de obținere a cartofilor de sămânță care ar face posibilă creşterea productivității.

Este necesară cultivarea unui conveier de soiuri care să asigure eşalonarea producției pe tot parcursul anului eliminând astfel importul din perioadele de extra-sezon, orientarea asociațiilor producătorilor particulari în vederea cultivării de cartofi de sămânță competitivi şi la standarde internaționale prin practicarea unor contracte stimulative, prin integrarea contractuală care să presupună asigurarea soiurilor adecvate pentru fiecare zonă, mijloacelor tehnice necesare şi a pesticidelor. De asemenea, se impune îmbunătățirea rețelei de desfacere en gros şi a activității de depozitare la standardele internaționale.

Activitatea de industrializare a cartofului trebuie reorientată, ținând cont că ne îndreptăm spre Europa în sensul diversificării produselor industrializate în forme superioare (expandate, chips, semipreparate congelate) care în CEE înlocuiesc cu succes (în proporție de 60%*)* consumul de cartofi, ca atare.

O importanță deosebită ar trebui acordată marketingului producției horticole, care prezintă specificitate în cazul tomatelor şi cartofilor, urmărind modelele internaționale de valorificare.

3.2.6. Piața laptelui şi produselor lactate

Deşi cererea de lapte şi produse lactate a fost şi se menține ridicată - în special în zona urbană - oferta de lapte din țară noastră, mult inferioară celei realizate pe plan european, în țări cu obiceiuri de consum asemănătoare, a reprezentat în medie (în perioada 1989-1993), 50% dintr-un necesar de 330 litri/locuitor. Cu toate că efectivul matcă s-a redus în perioada amintită cu 473 mii capete (20%*),* producția totală de lapte înregistrează o uşoară creştere (2%*)* datorită în special sporirii randamentelor obținute (25*%).*

De menționat este faptul că, dacă până în 1989 laptele, materie primă pentru industrializare, a reprezentat în medie 40% din producția totală, după acest an şi, mai accentuat după 1992, cantitatea livrată s-a redus la jumătate

(20%), urmare în principal, a degradării sistemului contractual şi obligativităţilor de livrare către întreprinderile de industrializare, cât şi preţurilor nestimulative acordate producătorilor agricoli. În acelaşi timp însă, ponderea consumului gospodăresc s-a majorat şi datorită faptului că, odată cu desfiinţarea cooperativelor agricole de producţie, a crescut numărul vacilor de lapte din sectorul particular.

De altfel, menţinerea unui sistem de preţuri fixe şi acordarea de subvenţii întreprinderilor de industrializare (până în octombrie 1992), iar apoi de premii producătorilor agricoli (primite cu întârziere), la care s-a adăugat presiunea proceselor inflaţioniste, dezechilibrele la nivel macro şi microeconomic datorate creşterii galopante a cursului dolarului, scăderea puterii de cumpărare a consumatorilor, concurenţa pe piaţă cu alte produse similare din import, dispersia pieţelor de aprovizionare, datorită apariţiei unor agenţi economici privaţi care au posibilitatea unor preţuri de achiziţie diferite de cele oferite de întreprinderile de industrializare, au fost principalele cauze care au determinat "criza de lapte" din ţara noastră.

Dezvoltarea producţiei de lapte în sistemul specific economiei de piaţă, presupune o politică a produsului concretizată într-o serie de măsuri de sprijin a producătorilor, dintre care amintim câteva mai importante:

- scutirea de impozite a crescătorilor particulari pentru toate animalele de la care s-au obţinut produşi sau produse şi care contractează sau livrează animale sau produse animaliere, în vederea acumulării de capital;
- alocaţii destinate procurării de animale valoroase (minim 3 vaci de lapte) atestate de oficiile de selecţie şi reproducţie a animalelor din rasele stabilite de MAA şi menţinerea în exploatare pe durata unui ciclu de producţie;
- credite pe termen mijlociu sau lung, cu dobândă anuală subvenţionată şi perioada de graţie, destinate fie procurării de material biologic cu valoare zootehnică ridicată, fie investiţiilor în construcţii zootehnice;
- prime pentru producţia de lapte livrată agenţilor economici mandataţi de stat la preţurile de contractare şi achiziţie garantate de stat;
- preţuri minime garantate de achiziţie, reprezentând contravaloarea în lei a preţului mediu înregistrat în anul precedent pe piaţa mondială a produsului.

3.2.7. Piaţa cărnii

Dintre produsele de origine animală, carnea reprezintă o sursă alimentară deosebită datorită conţinutului în substanţă uscată, proteină şi săruri minerale, la care se adaugă calităţile dietetice deosebite şi pretabilitate la o mare diversitate de produse culinare.

Cu toate că producţia de carne a atins în anul 1990 cea mai înaltă cifră, de 2420 mii tone greutate vie, consumul mediu anual de carne şi preparate din

carne se situează sub necesarul fiziologic normal de 78 kg/locuitor/an. Gradul de asigurare cu carne din producția internă a fost de *65%,* consumul pe locuitor fiind de 52 kg/locuitor/an în 1993, ceea ce reprezintă aproximativ 50% din consumul țărilor dezvoltate.

Scăderea producției de carne din ultimii ani, a avut cauze multiple printre care:

- desființarea fostelor CAP-uri şi sacrificarea unui mare număr de animale;
- modul de aplicare a legii fondului funciar care a dus la micşorarea suprafețelor aparținând complexelor de creştere a animalelor;
- producția de cereale redusă din ultimii ani;
- lipsa valutei pentru importul de furaje proteice;
- necorelarea prețurilor dintre produsele cerealiere şi produsele animaliere;
- blocajele financiare existente la nivelul agenților economici.

Estimările privind prețurile de achiziție la carnea de porc s-au ridicat, în varianta de calcul după 1 ianuarie 1994, la 1948 lei/kg greutate vie, iar carnea de bovine la 2214 lei/kg greutate vie. Chiar şi în aceste variante, prețul primit de producătorul agricol din țara noastră este sub prețul primit de producătorii din alte țări.

Pornind' de la necesitatea produselor agroalimentare de larg consum destinate fondului pieței, cu un grad de competitivitate cât mai apropiat de standardele internaționale, se propun câteva măsuri de realizare a acestui obiectiv:

- alinierea prețului de achiziție la prețurile internaționale şi menținerea în continuare a primelor de la bugetul statului;
- redimensionarea şi retehnologizarea marilor complexe de creştere a păsărilor şi porcilor şi corelarea acestora cu posibilitatea de aprovizionare cu furaje;
- organizarea de ferme individuale sau asociații de dimensiuni mici şi mijlocii care să asigure valorificarea superioară a resurselor locale de furaje;
- scutirea de impozit pe profit şi folosirea acestuia pentru investiții;
- încurajarea exportului de animale vii;
- perfecționarea profesională pe filieră atât a producătorilor, cât şi a industriaşilor şi comercianților în domeniul managementului şi marketingului de piață, astfel încât aceştia să-şi adapteze obiectul de activitate la noile schimbări impuse de economia de piață.

Bibliografie

1. Dobrotă, N. (coord.) - Economia politică, ASE, Catedra de economie politica,

2. Dumitru, D.; Lăpuşan, Al. (coord.) - Stadiul actual al dezvoltării agriculturii şi industriei alimentare: obiective, direcții şi mijloace de acțiune prin continuarea reformei în sectorul agroalimentar, CIDE, 1993.

3. Florescu, C. (coord.) - Marketing, Ed. Marketer, Grup academic de marketing şi management, Bucureşti, 1992.
4. Garnir, S.; Riviere, P. - Agriculture en crise, Hatler, Paris, 1992.
5. Iancu, A. - Tratat de economie politică, vol.III, Piață, concurență, monopol, Editura Expert, Bucureşti, 1992.
6. Malassis, L. - Initiation à l'economie agroalimentaire, Hatier, Paris, 1992.
7. Sandu, D. - Creditul agricol în România, Editura Academiei, Bucureşti, 1985.
8. Tournier, J. - Les bases economiques et humaines de l'activite agricole, Paris, 1984.
9. Zahiu, L. - Agricultura mondială şi mecanismele pieței, Ed. Arta grafică,
10. *** - Etude sur l'economie mondiale, 1992 - Tendances et politiques economiques actuelles dans le monde; supplement, Nations Unies, 1992.
11. *** - Measurement of Fiscal Impact Methodological Issus, IMF, Occasional Paper 58, 1988.
12. *** - Politiques de prix agricoles. Problemes et propositions Collection FAO Developpment economique et social no. 42, FAO, Rome, 1987.
13. *** Politiques agricoles, protectionnisme et commerce: etudes choises 1985-1987, Etude FAO - Developpement économiques et social, FAO, Rome, 1989.
14. *** - Raportul preliminar al Băncii Mondiale, martie 1993.

3.3. Piața funciară. Prețul pământului

Prof.dr. Marin POPESCU

În țara noastră, aflată în tranziție la economia de piață, formarea şi funcționarea pieței funciare are o importanță deosebită determinată atât de rolul ce revine fondului funciar ca factor general de producție, cât şi de funcțiile pe care această piață le-ar putea îndeplini pentru ajustarea structurală şi revigorarea agriculturii după decolectivizarea înfăptuită prin lichidarea cooperativelor agricole şi privatizarea societăților comerciale cu capital de stat în curs de realizare.

3.3.1. Piața funciară. Conținut şi caracteristici principale

Piața funciară exprimă totalitatea tranzacțiilor de vânzare-cumpărare a pământului prin care se realizează transferul de proprietate asupra suprafețelor de teren. În sens îngust, piața funciară se referă la transferul complet de proprietate, care vizează toate componentele ei. În sens larg, ea include şi tranzacțiile care vizează transferul parțial de proprietate. Ca urmare, actul de vânzare-cumpărare prin care se realizează transferul complet de proprietate este un caz particular al "marfalității" pământului. Alte forme sunt arendarea, concesiu-

nea, acționariatul etc. Între aceste segmente ale pieței funciare există o strânsă legătură, ele completându-se şi influențându-se reciproc

Piața funciară are o serie de caracteristici care o deosebesc de alte tipuri de piețe, a) Obiectul tranzacțiilor pe piața funciară îl reprezintă im bun care este concomitent dar al naturii şi capital funciar, b) Ca obiect al tranzacțiilor pământul este limitat cantitativ, nu poate fi extins peste ceea ce oferă natura. Oamenii nu pot produce pământ - materie, la sfera activității lor intră atragerea lui în circuitul economic şi înnobilarea prin muncă, c) în procesul de producție el nu este "devorat" ca alți factori de producție. Dimpotrivă, dacă este folosit rațional, pământul rămâne un factor de producție permanent cu calități îmbunătățite şl valoare economică în creştere. d) Piața funciară se particularizează şi prin caracterul imobil al pământului. Agenții economici nu-l pot mişca din loc, transporta, stoca etc. e) Pământul - materie şi capital funciar nu intră ca celelalte mărfuri în fluxurile economice naționale şi cu atât mai puțin în cele internaționale. Piața funciară are caracter local, este dependentă de existența spațială a pământului. Nu se formează o piață funciară internațională cu prețuri ale pământului care să reprezinte puncte de referință pentru cele naționale, locale, să le influențeze sau să ie determine, f) Piața funciară se caracterizează printr-un grad înalt de diversificare. Suprafețele de teren care fac obiectul tranzacțiilor sunt foarte diferite în raport de fertilitatea naturală şi economică, amplasare spațială, mod de utilizare, alternative de folosință etc. g) Faptul că pământul nu este numai mijloc de producție, având funcții care depăşesc sfera economică, face ca piața funciară să fie în mai mare măsură "dirijată", comparativ cu alte piețe prin reglementări referitoare la suprafețele de teren, cât şi ia agenții economici implicați în tranzacții. Astfel, potrivit legislației actuale. 18% din suprafața agricolă .a țării noastre face parte din domeniul public, fiind exclusă din sfera relațiilor de vânzare-cumpărare; s-a introdus dreptul de preemțiune al coproprietarilor, vecinilor şi, în ultimă instanță, al Agenției de Dezvoltare şi Amenajare Rurală; nu pot cumpăra suprafețele de teren persoanele fizice şi juridice străine; este limitată la o sută de hectare suprafața pe care o poate deține în proprietate o persoană fizică.

În prezent, piața funciară se reduce la unele forme particulare, aflate şi ele într-un stadiu incipient - vânzarea de terenuri în perimetrul localităților, arendarea, darea în parte (dijmă); alte forme sunt fie condiționate de existența unor premise care nu sunt încă întrunite (vânzarea-cumpărarea' de pământ în afara perimetrului localităților, fie limitate de ritmul lent al privatizării (concesionarea, acționariatul), fie interzise (ipotecarea). Atomizarea proprietății funciare şi a exploatațiilor țărăneşti - coroborată cu starea de criză a economiei naționale şi agriculturii - instabilitatea monetară şi cu procesul inflaționist au făcut ca arendarea să îmbrace forme medievale, iar darea în parte să capete extindere. În ambele cazuri s-a urmărit ca riscul să fie împărțit cât mai echitabil între proprietari şi agricultori.

Vizând circulația principalului mijloc de producție, organizarea pieței funciare se înscrie în cerințele de bază ale tranziției agriculturii la economia de piață şi ale transformărilor care vor avea loc în această ramură. În acest scop sunt necesare: intensificarea activității de eliberare a titlurilor de proprietate celor îndreptățiți; înființarea Agenției de Dezvoltare şi Amenajare Rurală; autentificarea adeverințelor de proprietate în vederea utilizării lor la încheierea unor acte patrimoniale (garanții pentru credite, arende, închirieri etc.), reorganizarea cadastrului general şi de înregistrare a proprietății funciare; completarea cadrului legislativ prin adoptarea unor legi, ca: Legea creditului agricol, Legea pentru înființarea ADAR, Legea pentru organizarea cadastrului. În acelaşi scop se impune realizarea unor condiții pentru transparența pieței funciare (informații cu privire la suprafețe, nivelul prețurilor şi arendei etc.), asistență acordată agenților economici în tranzacții funciare. De asemenea, puterea politică trebuie să se implice în apariția şi consolidarea categoriilor şi pârghiilor economice corespunzătoare economiei de piață. Renta, arenda, prețul pământului, impozitul funciar, taxa de succesiune, taxa de timbru asupra vânzărilor de terenuri agricole, diferitele plăți compensatorii pentru conservarea pământului şi sporirea capacității lui productive, amenzile pentru daune ecologice trebuie să formeze un sistem coerent care să acționeze concentrat în direcțiile deziderabile: formarea unei structuri agrare performante şi a comportamentului economic ai agenților implicați, utilizarea eficientă a pământului, conservarea resurselor funciare.

3.3.2. Transferul complet de proprietate funciară, prețul pământului

Dimensiunile acestui segment al pieței funciare diferă de la o țară la alta. În țările dezvoltate în care, în urma unui proces îndelungai de ajustare a structurii de proprietate, s-a ajuns la un grad avansat de stabilizare a acesteia, anual se vinde şl se cumpără aproximativ 1,5-3% din totalul suprafeței agricole, în țara noastră, fărâmițării exagerate a proprietății asupra pământului ca rezultat aî aplicării Legii fondului funciar nr. 18 din 1991 ar trebui să-i urmeze un proces de concentrare a acestuia, fapt care se va reflecta într-o fracțiune mai mare a vânzărilor şi cumpărărilor de pământ comparativ cu țările dezvoltate.

Transferat complet de proprietate asupra pământului prin vânzare-cumpărare implică existența prețului. Prețul pământului este rezultatul interacțiunii dintre ofertă şi cerere, al confruntării dintre vânzători şi cumpărători, fiecare din ei urmărind maximul de avantaj.

Oferta totală de pământ este limitată la ceea ce a creat natura şi a putut să fie atras de către om în circuitul economic. Ca urmare, pe termen scurt şi într-o anumită regiune, ea este inelastică la variațiile prețului. În aceste condiții prețul de piață al solului va depinde de nivelul cererii de pământ, care, la rândul ei depinde de cererea pentru produsele agricole, nivelul veniturilor cumpărătorilor, prețul altor factori de producție, concurenți etc.

Starea ofertei şi cererii suprafeţelor de teren explică evoluţia preţului acestora. Pentru dimensionarea nivelului preţului de piaţă un rol major revine Insă factorilor economici dintre care mai importanţi sunt: cheltuielile de muncă socială (actualizată, socialmente evaluată şi necesară) acumulată pentru menţinerea şi creşterea capacităţii productive a suprafeţelor de teren; cheltuielile de muncă socială pentru infrastructura şi protecţia mediului (inclusiv cele datorate serviciilor publice); utilitatea diferitelor suprafeţe de teren determinata, atât de însuşirile naturale, cât şi de cele formate prin cultivare; productivitatea marginală a suprafeţelor de teren care fac obiectul tranzacţiilor de vânzare-cumpărare; poziţia faţă de aşezările umane în general şi, în special, faţă de centrele de consum care influenţează costurile unitare ale produselor agricole; starea economiei naţionale şi mediul economic internaţional. Pe aceşti factori economici se grefează diferiţi factori psihologici, sociali, politici - preferinţele cumpărătorilor, densitatea populaţiei din zonă, politica puterii publice faţă de agricultură.

În gândirea economică, evaluarea bănească a pământului a ocupat un loc de seamă. Dominantă este stabilirea preţului pământului prin capitalizarea rentei sau a rentei funciare. Proprietarul funciar pretinde la vânzarea terenului un preţ care corespunde cu capitalul necesar pentru a aduce o dobândă egală cu renta (sau arenda) anuală a solului. Nivelul preţului pământului depinde de mărimea rentei (sau arendei) şi de nivelul dobânzii la zi. Datele statistice din diferite ţări referitoare la evoluţia rentei funciare şi a preţului pământului relevă strânsa corelaţie care există între cele două categorii economice.

O altă expresie pentru capitalizarea rentei funciare şi deci, pentru stabilirea preţului pământului o reprezintă renta funciară plătită cu anticipaţie pe un anumit număr de ani. Numărul de ani luat în calcul diferă de la un autor la altul. W. Petty, consideră "... că numărul rentelor anuale care constituie valoarea naturală a unui teren este egală cu durata obişnuită a vieţii trăite concomitent de trei persoane aparţinând la trei generaţii" (adică, bunic, tată şi fiu) pe care o aprecia în timpul respectiv, pentru Anglia la 21 ani; Ion Ionescu de la Brad referindu-se la preţul unei moşii arată că după obiceiul pământului "se caută venitul moşiei şi se înmulţeşte cu 15"; Walras a propus să se plătească proprietarilor preţul stabilit pe baza valorii pe durata de 99 ani - echivalentul veşniciei pământului. Alte criterii de dimensionare a perioadei, susţinute în literatura economică se referă la durata de amortizare a mijloacelor fixe din agricultură şi durata vieţii active a generaţiilor de producători agricoli.

Pentru determinarea preţului pământului se utilizează şi "valoarea de randament", care este apreciată în funcţie de sistemul de producţie posibil şi de caracteristicile agronomice ale solului şi de venitul brut; ea este destinată să servească în materie de politică funciară, socială şi fiscală.

În ţara noastră estimarea bănească a pământului s-a realizat îndeosebi în legătură cu preocupările pentru evaluarea avuţiei naţionale pornindu-se de la: producţia netă a producţiei agricole capitalizate cu dobânda de 5% (I.N. An-

gelescu); veniturile impozabile capitalizate prin înmulțirea lor cu 25 (N. Xenopol); venitul mediu impozabil considerat ca reprezentând 5% valoarea medie a unui hectar de teren (N. Georgescu-Roegen); mărimea de înlocuire, socialmente necesară, a cheltuielilor de muncă investite în decursul anilor pentru atingerea gradului de fertilitate existent, la care se adaugă valoarea acumulată a venitului net datorat fertilității naturale diferențiale şi poziției geografice a terenului în cauză, rezultatul fiind amendat cu coeficientul de eficiență a ansamblului economiei naționale (C. Răuță); venitul net multiplicat (respectiv, venitul net din agricultură majorat cu cote părți din veniturile nete ale altor ramuri care au beneficiat de schimburile neechivalente cu agricultura înmulțit cu 26-32 ani (S. Hartia).

În condițiile tranziției țării noastre la economia de piață şi formării pieței funciare, evaluarea bănească a pământului devine un obiectiv important aî ştiinței economice, servind la orientarea agenților economici în tranzacțiile funciare, la stabilirea valorii de patrimoniu a. suprafeței de teren şi a drepturilor ce revin proprietarilor acestora din societățile comerciale pe acțiuni, precum şi la evaluarea avuției naționale în cadrul căreia fondul funciar constituie una din cele mai importante componente. Datorită faptului că nu au loc vânzări şi cumpărări de suprafețe agricole, nu se poate stabili prețul de piață al pământului, rezultat din confruntarea cererii şi ofertei. Un preț orientativ este însă posibil pornind de la determinarea capacității de producție a suprafețelor de teren, domeniu în care țara noastră dispune atât de realizări pe plan ştiințific, cât şi de forme organizatorice şi personal specializat pentru această acțiune. Rezultatele, concretizate în note de bonitare, pot servi pentru stabilirea arendei şi prin capitalizarea ei, a prețului pământului. Avem în vedere următoarele aspecte metodologice: a) evaluarea *în* produse a notelor de bonitare a terenurilor - pe clase de bonitare şi categorii de teren; b) fixarea arendei în natură sub forma unei mărimi procentuale din producția la hectar evaluată pe baza notelor de bonitare[1]; c) transformarea arendei în produse, în arendă în bani ia prețul zilei; d) capitalizarea arendei prin raportarea la rata reală a dobânzii sau prin multiplicarea cu un număr de ani care ar putea fi 30, reprezentând perioada medie activă a unei generații.

$$F = A/R_{rd}$$

P - prețul pământului

[1] *Ca punct de plecare s-a luat arenda ca parte din producție şi nu din venit, nu numai pentru că însăşi Legea arendării prevede astfel, ci şi pentru că în condiții de criză, distorsiuni ale prețurilor factorilor de producție şi produselor, instabilitate economică, părțile contractante preferă soluții care să le permită evitarea riscului sau împărțirea lui Şi arenda în natură oferă o asemenea soluție. Considerăm 20% din producție limită maximă a arendei pentru situațiile în care participarea proprietarului la costurile de producție se reduce la costul de oportunitate şi impozitul pe teren.*

A - arenda în bani

R_{rd} - rata reală a dobânzii, respectiv diferența dintre rata nominală a dobânzii şi rata inflației

Funcție de notele de bonitare pe clase şi categorii de terenuri, producția medie la hectar rezultată din înmulțirea notelor de bonitare cu 40 kg grâu (s-a luat convențional grâul ca fiind cel mai important produs strategic din agricultura noastră); nivelul arendei - considerată 20% din producția medie ia hectar, nivelul prețului grâului pentru recolta anului 1994, de 250 lei/kg; rata reală a dobânzii (previzibilă) de 4%; prețul unui hectar de teren arabil se ridică la nivelurile cuprinse în tabelul ce urmează:

Tabelul nr. 1

Prețul pământului

Clasa de bonitare -puncte-		Producția kg/ha	Arenda kg/ha	Arenda lei/ha	Prețul pământului lei/ha
I	100	4000	800	200000	5000000
II	80	3200	640	160000	4000000
III	60	2400	480	120000	3000000
IV	40	1600	320	80000	2000000
V	20	800	160	40000	1000000

Notă: datele se referă la niveluri maxime ale claselor de bonitare.

Pentru terenurile cultivate cu vie şi pomi, precum şi pentru cele ocupate cu păşuni şi fânețe, prețurile acestora se pot calcula după aceeaşi metodă sau prin transformarea lor, pe baza unor coeficienți în teren arabil convențional.

Prețul suprafețelor de teren calculat pornind de îa potențialul de producție nu înlocuieşte prețul de piață care se află şi sub incidența altor factori şi împrejurări cu caracter obiectiv şi subiectiv. El poate servi însă ca preț orientativ pentru agenții economici şi instituțiile implicate în tranzacții funciare.

O categorie aparte este valoarea de randament care are în vedere interesul național de a evalua cât mai bine potențialul de producție şi economic al pământului, în funcție de caracteristicile agronomice ale solului, de sistemul de producție posibil, de mediul economic. Ea este destinată să servească în materie de politică funciară, socială şi fiscală. Ca urmare, pentru determinarea valorii de randament se ia în considerare întregul venit brut realizat prin cultivarea suprafețelor de teren, care reprezintă diferența dintre expresia monetară a producției şi costurile de producție.

Valoarea de randament se poate calcula pe baza capitalizării venitului (brut), respectiv, a venitului impozabil:

$$V_r = v_i/R_{rd},$$

în care:

V_r = valoarea de randament

Vi = venitul (brut) impozabil

R_{rd} = rata reală a dobânzii

Pe baza venitului impozabil la hectar, stabilit prin Legea impozitului pe venitul agricol şi a unei rate reale a dobânzii (previzibilă) de 4%, valoarea de randament a suprafeţelor de teren agricol pe zone şi categorii de folosinţă are nivelurile cuprinse în tabelul nr. 2.

Tabelul nr. 2

Valoarea de randament
- mii lei/ha - în medie pe zona de fertilitate

Categorii de folosinţă	Zona de fertilitate				
	I	II	III	IV	V
Arabil	3525	28550	2300	1700	1000
Vii	23000	2250	22000	205000	6250
Livezi de pomi	28750	24375	21000	18750	12000
Păşuni	1750	1500	1250	1000	750
Fâneţe	2200	1750	1500	1250	1000

Valoarea de randament este mai mare ta prima zonă faţă de ultima de 3,5 ori la terenul arabil, 3,7 ori la vii, 2,4 ori la livezi de pomi, 2,3 ori la păşuni şi de 2 ori la fâneţe. Faţă de terenul arabii, valoarea de randament este mai mare de 6,4 ori la vii, de 8 ori te livezi de pomi şi mai mică de 2 ori la păşuni şi de 1.7 ori la fâneţe.

Ca rezultat al vânzării şi cumpărării de suprafeţe agricole se vor produce schimbări importante în structura de proprietate şi de organizare a producţiei agricole.

În primul rând, se va diminua fărâmiţarea proprietăţii funciare rezultată în urma

aplicării Legii fondului funciar, crescând gradul de concentrare a acesteia, cu efecte pozitive incontestabile privind organizarea unei agriculturi moderne, intensive şi competitive.

În al doilea rând, vor apărea fenomene şi procese economice cărora trebuie să li se acorde o atenţie deosebită pentru evitarea unor efecte negative dintre care menţionăm:

a) pericolul ca unii producători agricoli să-şi piardă pământul, agravându-şi situaţia economică şi socială, aşa cum s-a întâmplat după precedentele reforme agrare; faptul că cea, 14% din gospodării au sub 1 ha, din care 2,5% sunt deja lipsite de pământ arată cât de mare este

pericolul apariţiei în satele noastre a unui mare număr de gospodării fără pământ;

b) pământul ar putea încăpea pe mâna unor persoane fizice sau juridice nelegate de agricultură, devenind obiect de speculă;
c) o parte din sursele de dezvoltare a agriculturii, create în această ramură, vor părăsi sfera producţiei agricole transformându-se în alte ramuri sau sectoare de activitate;
d) în condiţiile ţării noastre, în care producătorii agricoli, în marea lor majoritate dispun de suprafeţe mici de terenuri şi de venituri mici, cheltuiala de capital bănesc pentru cumpărarea de pământ va reduce posibilităţile acestora de investiţii în producţia agricolă - mijloace tehnice, tehnologii, material biologic etc., va îngusta baza economică a reproducţiei, reprezentând un factor de frânare (pentru o anumită perioadă de timp) a dezvoltării gospodăriilor familiale; o situaţie agravantă o va reprezenta îndatorarea producătorilor agricoli pentru procurarea sumelor de bani necesare cumpărării de terenuri;
e) preţui plătit pentru pământ trebuind să fie recuperat, va deveni un element al costurilor, de producţie individuale, nu însă şi al preţurilor de producţie (de vânzare) ale produselor în a căror componenţă intră renta, şi nu renta capitalizată. Această contradicţie generată de preţul pământului nu exclude ci, dimpotrivă, presupune presiunea preţurilor individuale asupra preţurilor de vânzare a produselor agricole, influenţând în ultimă linie, costul alimentaţiei pentru întreaga populaţie;
f) în condiţiile unei puteri de cumpărare scăzute şi cu tendinţe de diminuare, creşterea preţurilor produselor agricole va conduce la apariţia unei supraproducţii agricole relative cu efecte propagate asupra producătorilor agricoli.

Pentru contracararea unora din fenomenele şi procesele menţionate considerăm necesară implicarea statului în organizarea şi funcţionarea pieţei funciare prin acţiuni şi măsuri de politică economică şi socială, evitându-se firesţte metodele de comandă. Avem în vedere: a) completarea şi perfecţionarea legislaţiei precum şi controlul aplicării acesteia de către instituţiile abilitate; b) acţiuni şi măsuri menite să protejeze proprietatea ţărănească, să evite pericolul pierderii pământului şi creşterea numărului celor fără pământ: sprijinirea gospodăriilor ţărăneşti defavorizate, astfel încât să nu ajungă la situaţii limită care ar necesita vânzarea ioturilor de care dispun - prin reduceri sau scutiri de Impozite, ajutoare sociale acordate preferenţial etc.; stimularea formării de asociaţii ţărăneşti în cadrul cărora se păstrează dreptul de proprietate asupra pământului; promovarea de măsuri favorabile extinderii arendării pământului care, pe lângă faptul că nu aduce modificări dreptului de proprietate asupra pământului, generează efecte pozitive asemănătoare cumpărării terenurilor agricole, sporirea dimensiunii exploataţiilor, orientarea către producţia comercială etc., cu cerinţe reduse de capitaluri şi o folosire mai eficientă a acestora; acordarea

de credite în condiții avantajoase celor care lucrează în agricultură pentru cumpărarea de pământ sau de alți factori de producție; c) organizarea unor instituții cu atribuții în domeniul pieței funciare. În această privință, ADAR, ca organ de specialitate al administrației publice centrale, prin exercitarea dreptului de preemțiune, şi cu deosebire prin cumpărarea şi revinderea-unor suprafețe de teren poate juca un rol major în influențarea pieței fondare, în preîntâmpinarea speculei dirijarea suprafețelor de teren spre gospodăriile familiale viabile şi familiile tinerilor agricultori, acordarea de facilități la vânzarea terenurilor (vânzarea în rate pe termen lung etc.*),* formarea unor agenți economici specializați în tranzacții funciare, profesionişti în evaluarea fondului funciar. Între atribuțiile Agenției pentru Dezvoltare şi Amenajare Rurală ar trebui să fie urmărirea prețului de piață al terenurilor agricole, precum şi calcularea de preturi orientative pe zone, folosințe etc. Şi publicarea lor pentru informarea celor Interesați să vândă sau să cumpere terenuri.

Bibliografie

1. Abraham, G. - Economie Politică, Ed. Economics, Paris 1988.
2. Falk Barry - Formally Testing the Present Value Model of Formland Prices, in: American Journal of Agricultural Economies, Volume 75, no. I, Feb. 1991.
3. Blang, M. - Teoria economiei în retrospectivă, Ed. Didactică şi Pedagogică, R.A. Bucureşti, 1992.
4. Bold, I.; Hartia, S. - Economie funciară, Editura Ceres, Bucuieşti, 1984.
5. Boussard, J. M. - Economie de l'agriculture, Economica, Paris, 1987.
6. Georges-Bublat - L'exploatation agricole, Economie-Gestion-Analyse, Louvain, 1964.
7. Constantinescu, N.N. - Teoria valorii muncă şi lumea contemporană, Editura Politică, Bucureşti, 1984.
8. Dobrescu, Em. - Valoarea economică, în: Tratat de economie contemporană. vol. 2, Cartea a II-a, Ed. Politică, Bucureşti, 1989.
9. Dumitru, D.; Lăpuşan, A. (coordonatori) - Stadiul actual al dezvoltării şi industriei alimentare, Centrul de Informare şi Documentare Economică, Bucureşti, 1993.
10. Frainngeand, R. - Les biens fonciers et l'enterprise agricole, Ed. L.B. Bailliere, Paris, 1984.
11. Hartia, S. - Valoarea pământului utilizat în agricultură sau scos din circuitul agricol, în Ex terra aurum nr. 215, Bucureşti, 1990.
12. Ionescu de la Brad, I. - Opere alese$_s$ voii, Editura Academiei, 1968.
13. Lupan, N. - Cercetări asupra prețului şi rentei pământului în România, Imprimeria Națională, Bucureşti, 1933.
14. Malassis, L., Padilla, M. - Initiation a l'économie agroalimentaire, Hatier-Aupelf, Paris, 1992.

15. Marx, K. - Capitalul, vol. III, Partea a II-a, ESPLP, 1955.
16. Petty, W. - Tratat asupra impozitelor şi contribuţiilor.
17. Răuţă, C. - Pământul - componentă principală a avuţiei naţionale, în: Tratat de economie contemporană, vol. II, Cartea întâi, Ed. Politică, Bucureşti, 1987.
18. Ricardo, D. - Opere alese, vol. I, Ed, Academiei Republicii Populare Române, Bucureşti, 1959.
19. Smith, A. - Avuţia Naţională, vol. I, Editura Academiei Republicii Populare Române, Bucureşti, 1962.
20. Turdeanu, L. - Avuţia Naţională a României, "Tribuna Financiară" nr. 145-161. Bucureşti, 1947.

Capitolul 4

EXPLOATAȚIA AGRICOLĂ ŞI MEDIUL MICROECONOMIC

4.1. Concepte şi strategii microeconomice în agricultură - studiu preliminar

Constantin BOLOCAN, Violeta FLORIAN,
Dinu GAVRILESCU, Leontin SAVIM, Aurelia SÂRBU

Procesul de restructurare "din mers" a economiei în România a determinat puternice transformări în structurile de proprietate şi, implicit, în structurile exploatațiilor din agricultură.

Aceste procese au generat în dinamica derulărilor lor importante disfuncționalități care caracterizează "criza tranziției" manifestată, în final, prin scăderi importante ale producției agricole, cu toate că acestea au fost mai reduse decât în alte ramuri.

Întârzierea proceselor de stabilizare macroeconomică a dezorientat activitatea la nivel microeconomic, relevată şi prin insuficiența şi ineficienta ajustărilor structurale.

Procesele de privatizare, ca principală caracteristică a reformei, s-au desfăşurat inegal şi au fost înregistrate la nivelul exploataților prin evoluții contradictorii, în special în cadrul procesului de bază care este privatizarea, manifestată pe cele trei paliere, şi anume: privatizarea proprietății, a managementului, şi a mediului economic de piață.

4.1.1. Conceptul de microeconomie în agricultură

Termenul de microeconomic este definit ca un palier de abordare verticală la nivelul structurilor primare ale activității economice concentrându-se asupra mecanismelor de bază ale funcționării economiei, respectiv asupra acelor unități elementare care realizează In fapt procesul economic materializat prin producție şi asamblat prin totalitatea activităților care converg direct la îndeplinirea funcționalității economice a acestui proces.

Cele mai importante lucrări care abordează domeniul atât de sugestiv denumit *"Economics"*, conturează *următoarele* accepțiuni:

- analiza economică individuală opusă formei agregate;
- studiul activității şi comportamentului economic al indivizilor;
- studiul comportamentelor indivizilor în fața variabilelor economice;

- analiza comportamentului individual ai consumatorilor, antreprenorilor, muncitorilor, capitaliştilor etc.;
- raporturile cauzale şi funcționale care se formează latre participanții ia viața economică;
- relațiile economice de la nivelul fiecărei întreprinderi în parte.

4.1.2. Raportul micro-macroeconomic

În evoluția gândirii economice polaritatea deterministă a unor modele economice s-a agregat - în expresie mai conturată - în jurul celor două paliere ale economiei. Macroeconomia şi microeconomia, acest "cuplu" de termeni a fost introdus de Frisch în anul 1933, apariția lor luând proporții la Keynes, atunci când "politicile economice sunt luate în considerație şi aplicate în practică".

Deşi nedefinit ca palier al economiei, conceptul de economie a reprezentat punctul de sprijin al determinismului în dezvoltarea timpurie a economiei politice. Astfel, economia politică premarxistă concentra în jurul individului şi a interesului individual - condus până la impulsul speculativ ca motor al dezvoltării economice primordialitatea microeconomică. Pe măsura dezvoltării activității economice, gândirea economică evoluează către o optică a primatului microeconomici şi a creşterii rolului politic şi dirijismului statal. Astfel, în "Encyclopedia Universalis", nr. 4, 1992, se afirmă; "gândirea socialistă a avut întotdeauna această preferință[1]; Kari Marx... a lăsat să se înțeleagă că teoria economică trebuie să fie de tip totalist; explicativă şi activă. El este cel care a scris că trebuie, în acelaşi timp, să se explice şi să se transforme lumea. Putem recuza marxismul, dar, metodologic, este dificil să nu fim puternic influențați de el".

4.1.3. Agentul economic, întreprinderea şi comunicarea cu mediul economic

Agentul economic reprezintă o persoană sau o organizație care participă ia activitatea economică. El reprezintă "unitatea de bază, o unitate adiacentă sau o unitate structurală agregată cu funcție economică de producție, circulație, repartiție sau consum". Scopul esențial este maximizarea profitului.

Utilizarea acestui termen este relativ nouă în limbajul economic românesc, fiind, anterioară anului 1990, întâlnită izolat[2].

Exemple de acest fel sunt numeroase şi se regăsesc pe plan conceptual cu precădere la autorii din Regatul Unit, Statele Unite şi Franța.

4.1.4. Structurile economice

Apelăm în acest caz la o clasificare realizată de Tratatul "Economie Politică (Economics)" - 1992, unde autorii definesc în următorul mod structura eco-

---

[1] *Deciziile politice capătă astfel o importanță, aşa cum tendința este de a da prioritate analizei macroeconomice.*

[2] *Astfel, Dicționarul Enciclopedic şi cei Explicativ al limbii române nici nu îl remarcă.*

nomiei: "Structurile verticale ale economiei sunt analizate folosind următoarele noțiuni: microeconomie, mezoeconomie, macroeconomie (economie națională) şi mondoeconomie (economie mondială). În fond, este vorba de una şi aceeaşi economie care este abordată şi cercetată din unghiuri diferite". Definirile mezoeconomice se referă la zone, ramuri şi subramuri; macroeconomia la economiile naționale[1] şi mondoeconomia la nivelul enunțat.

La nivelul economiei naționale se conturează structurile orizontale care urmăresc în schimb structurile tehnologice de ramură şi pe cele teritoriale.

În această matrice structurală orizontală se impune evidențiat sectorul "primar" (agricultura, silvicultura, piscicultura, industria exhaustivă cu toate subramurile ei); sectorul secundar (cuprinde industria prelucrătoare şi de construcții), iar, cel "terțiar" - serviciile.

4.1.5. Gradul de capitalizare

Reprezintă o informație complexă care surprinde puterea de "sedimentare" a mecanismelor şi fluxurilor ce operează (sau vor opera) în microeconomia agriculturii. Suportul acestei informații este reprezentat de capitalul existent. Acest capital poate fi reprezentat la nivel general ca informație agregată.

- În sectorul privat agricol se regăsesc[2] 70,3% din terenul agricol, 66,6% teren irigat din total teren agricol irigat; 48,2% din total fond funciar.
- În gospodăriile individuale se găsesc 3153 mii capete bovine (din 4355 mii total sectoare); 3664 mii porcine (din 10954 mii total sectoare); 12605 mii ovine (din 14832 mii total sectoare) etc.
- Prezintă de asemenea importanță analizarea variației stocurilor (respectiv a capitalului circulant).
- Țăranii individuali dețin[3]: - 24,6% din tractoare - total agricultură, respectiv 32,7% din tractoare total, sector privat (ponderea cea mai mare: tractoarele până la 45 CP: 43,2%, respectiv 59,9%); 53,7%, respectiv 93,3% din motocultivatoare; 22.8%, respectiv 29,4% din pluguri pentru tractoare; 0,8% respectiv 1,3% din maşinile pentru împrăştiat îngrăşăminte chimice şi amendamente; 1,6% respectiv 2,0% din combine autopropulsate total, 24,8% respectiv 35,9% din. remorcile pentru tractor.
- Pe un tractor fizic au revenit, în 1992 circa 67 ha (la producătorii individuali 10 ha/tractor/an, sa AGROMEC 90 ha/tractor/an).
- În 1991, în gospodăriile populației se găseau 5,9% din fondurile fixe-totale din agricultură.

---

[1] *n.a. "de regulă".*
[2] *Sursa MAA, la 31.XII.1992.*
[3] *Sursa MAA, la 30.VI. 1993.*

- Suprafața medie pe o gospodărie familială: 1,8 ha; pe proprietar: 0,9 ha.
- Gradul de împărțire în parcele a proprietății funciare (unele estimări): peste 30 de milioane.

4.1.6. Managementul economic

Alături de capital şi tehnologie, managementul este disputat ca principal motor al dezvoltării microeconomice în multe din curentele recente din gândirea economică.

Această apreciere s-a concentrat şi a căpătat proporții în special după 1960 când proliferarea proceselor de informatizare a modificat brusc potențialul instrumentelor manageriale şi când managementului i s-au asociat activități avansate tehnologic cu grad înalt de risc, aducătoare de profituri uriaşe.

În agricultură, întreprinderea sau mai bine-zis exploatația, a beneficiat de o creştere a calității manageriale bazată pe lărgirea suportului de informație .interactivă, accelerarea procesului decizional şi creşterea elasticității în strategiile de producție.

La nivelul exploatației agricole se pot diferenția câteva principii ale managementului, şi anume:

1. asigurarea concordanței dintre parametrii sistemului de management şi caracteristicile exploatației agricole şi ale mediului ambiant;
2. managementul participativ. Constă în implicarea personalului în exercitarea celor mai importante şi complexe procese şi relații de management;
3. motivarea tuturor factorilor implicați în activitatea exploatației agricole;
4. principiul eficienței se bazează pe modelarea sistemelor de management ale exploatației agricole, astfel încât să determine supraviețuirea şi competitivitatea sa.

Principalele tendințe ale modernizării manageriale microeconomice pe plan mondial evidențiază conturarea unei dimensiuni internaționale a managementului, profesionalizarea managerială, dezvoltarea managementului previzional, amplificarea elementelor metodologice aplicative, intensificarea caracterului motivațional, creşterea flexibilității sistemelor de management, intensificarea caracterului subiectiv direcțional, educarea permanentă a personalului.

4.1.7. Disfuncționalitățile manageriale ale noilor ferme

Sistemul managerial este în cazul exploatației agricole un sistem prioritar, aspect conferit de caracterul semideschis al exploatației, de contactul larg cu mediul ambiant, de dimensiunile şl complexitatea inputurilor şi outputurilor sistemului ca element de caracterizare a gradului de deschidere sistemică, analiza succintă a valențelor *şi* crizei manageriale a principalelor tipuri de ex-

ploatații agricole care caracterizează tradiția, evidențiază următoarele tipuri de bază[1]:

a) exploatația agricolă familială de subzistență;
b) exploatația agricolă familială comercială;'
c) asociațiile;
d) societățile comerciale agricole cu capital majoritar de stat.

a) În cazul "exploatației de subzistență", proprietarul, de regulă cap de familie este şi manager. Dimensiunile reduse ale exploatației nu asigură o reproducție lărgită. Managerul acționează empiric şi este, de regulă, o persoană neinstruită, fără aptitudini, prost informată şi reticentă, atunci când există o perspectivă de capitalizare, de infuzie tehnologică sau transmisiune de cunoştințe. Un asemenea management poate asigura supraviețuirea, dar, este destinat dispariției ca "personaj economic".

b) În cazul "exploatației agricole familiale comerciale", proprietarul - cap de familie, este şi manager, exploatația are dimensiuni mai mari şi poate exploata prin înțelegere simplă şi alte proprietăți. Dimensiunile conferă plusprodus specializabil şi asigură o reproducție, de regulă, simplă. Managerul, deşi acționează empiric, este mai tentat de a-şi dezvolta spiritul întreprinzător, riscul, nivel de instruire, informarea, capitalizarea şi absorbția tehnologică. Managementul acestei exploatații prin succes sau eşec va asigura dezvoltarea în viitor a unei ferme familiale prospere sau în sens contrar, o fermă de subzistență şi în cazul extrem, falimentul.

c) Asociațiile simple sau cu statut juridic sunt forme de cooperare între proprietari, apărute spontan ca reacție energică ia starea de subcapitalizare a noilor proprietăți agricole, la incapacitatea managerială şi la nevoia de a utiliza capitalul fizic existent şi în mod preponderent maşinismul şi cunoştințele manageriale ale unor întreprinderi.

În mare măsură proprietarii pătrunşi în asociație se degrevează de preocupările manageriale şi nu au un comportament tipic al proprietarilor[2].

Profilul managerului acestor asociații este extrem de larg, nivelul de instruire este preponderent redus şi dezvoltarea calităților manageriale încă un deziderat.

d) Societățile comerciale agricole cu capital preponderent de stat funcționează pe principiul societăților pe acțiuni, sunt organizate în compartimente specializate, orizontal şi vertical, dispun de un management asigurat de profe-

---

[1] *Nu am menționai regiile autonome şi societățile agricole care nu dispun de un areal semnificativ. Sunt circa 4,5 mil. exploatații agricole familiale de ambele tipuri ocupând 8,35 mil. ha teren arabil respectiv, peste 56% din total; 18234 asociații diferite, ocupând 1,9 mil. ha teren -13% din total; 4141 societăți comerciale agricole cu capital de stat ocupând 1,9 mil. ha teren respectiv 13% din total.*

[2] *În partea a 2-a sunt expuse rezultatele studiului de caz din comuna Roseți, jud. Călăraşi, realizat în anul 1993 de IEA, în cadrul programului "Procese microeconomice în agricultură".*

sionişti, dispun de experienţă şi prezinte, în general, o continuitate faţă de vechile întreprinderi agricole de stat. Actualmente, managementul acestora impune o lărgire a arealului decizional previzional, o diversificare a informaţiei şi o creştere a caracterului motivaţional.

4.1.8. Capitalul uman ca principala resursă microeconomică

Resursele de muncă, partea cea mai importantă economic a capitalului uman sunt formate din populaţia aptă de muncă rare este în vârstă de muncă - din populaţia totală în vârstă de muncă, se exclud persoanele cu incapacitate permanentă de lucru şi persoanele care se pensionează sub limita de pensionare - şi persoanele sub şi peste limita vârstei de muncă menţinute în activitate.

Sistemul macroeconomic este caracterizat de un potenţial deosebit ai resurselor de muncă; populaţia activă depăşeşte 11,1 milioane; rata de activitate este aproximativ 48%, iar cea a populaţiei *în* vârstă de muncă 80%*;* peste 70% din populaţia activă este forţă de muncă salariată; cea mai mare parte a populaţiei este ocupată în sectorul de stat - 70%.

Modalităţile acţionale, comportamentele ia nivelul microeconomic sunt determinate direct de aspectele morfologice şi dimensiunile fundamentale ale resurselor umane existente în comunităţile rurale.

Populaţia rurală a devenit o populaţie îmbătrânită. Imaginea structurii pe grupe de vârstă este percepută ca un efect al dinamicii proceselor: natalitate, mortalitate, migraţie. Valoarea sub unitară - 0,91 a indicelui de reînnoire a populaţiei - raport între categoriile 15-39 ani/40-64 ani; indicele Stocker are o valoare medie de 1,14, raportul populaţiei 20-39 ani/populaţie peste 60 ani aflându-se la limita echilibrului fragil.

Caracteristicile populaţiei rurale şi îndeosebi îmbătrânirea rapidă a populaţiei feminine se răsfrânge şi asupra structurii populaţiei rurale în vârstă de muncii, a calităţii (structurii demografice) populaţiei ocupate în sectorul primar.

Pe ansamblul comunităţilor rurale persoanele în vârstă de muncă între 20-30 ani reprezintă 44% , cele între 40-61 ani aproximativ 40%*,* iar între 16-19 ani, 16%.

Populaţia rurală ocupată în diferite activităţi reprezenta la sfârşitul anului 1988, 49,1% - aproximativ 5,3 mil. persoane. În medie 54,4% din populaţie este ocupată în agricultură, 26,3% în industrie şi construcţii şi 19,2% în alte sectoare - învăţământ, sănătate, comerţ, turism, administraţie.

4.1.9. Modelul structural şi manifestarea reformei la nivel microeconomic: Privatizarea

Procesele de privatizare au determinat transformarea structurii microeconomia a agriculturii într-un termen de numai 3 ani dintr-o configuraţie de tip colhoz-sovhov, flancată de organizaţii monopoliste de stat şi condusă de economia central-planificată, într-o configuraţie bazată pe proprietatea privată.

Procesul a fost dublat de o atomizare a dimensiunii exploatației care a modificat radical modelul microeconomic al agriculturii româneşti.

S-a analizat privatizarea prin cele trei manifestări ale sale consacrate în analizele efectuate de organizațiile economice recunoscute de ONU şi anume: proprietatea, managementul şi marketizarea. Dacă privatizarea proprietății şi managementul sunt explicite, marketizarea reprezintă gradul de privatizare a mediului economic în care funcționează agenții economici şi anume "caracterul de piață al manifestării şi controlului variabilelor macroeconomice al instituțiilor lor şi ai agenților acestora, abilitate să funcționeze în relații directe cu agenții economici. Ponderea evoluției privatizării din tabel o considerăm relevantă.

Evaluarea gradului de privatizare a agriculturii depăşeşte, evident, investigația microeconomică însă o utilizăm, fiind o ilustrare a gradului de coerență al procesului de reformă.

Ponderea privatizării în agricultura României

- % -

Categorii de privatizare			
Proprietate	Management	Marketizare[x)]	Tehnologizare specifică
58	35	25	10

x) Privatizarea mediului macroeconomic şi a celui microeconomic favorizat.
Sursa: Dinu Gavrilescu - 1993.

Privatizarea proprietății este reprezentată în principal de teren, animale şi mijloace de producție, privatizarea managerială relevă tipul de exploatație şi metodele de conducere, în timp ce tehnologizarea specifică arată dimensiunea şi nivelul tehnologic specific noilor proprietari - producători

În esență, la nivelul agenților economici, noii proprietari posedă pământ, dar nu au fost şi nu se pot capitaliza suficient, masa capitalului, în special, maşini, echipamente şi alte amenajări aparținând practic societăților comerciale cu capital de stat. De aici, o sursă majoră creatoare de disfuncționalități şi blocaje ale proceselor economice pornind de la inconveniente tehnologice.

Devine evident faptul că proprietatea pulverizată şi neechipată a evoluat către o agregare în perimetre supramultiple pentru constituirea exploatației. Frecvența acestui fenomen asociativ va fi relevată în continuare. Distorsiunile funcționale ale nesincronizării privatizării ca principal ax al reformei se manifestă evident sub forma efectelor negative resimțite ia nivelul agenților economici care se prezintă în continuare.

4.1.10. Blocajul economic, criza de capital subtehnologizarea şi regresia tehnologică şi declinul producției

Blocajul economic - manifestat ca un proces generai al economiei - este datorat în principal eliminării structurilor centraliste şi neînlocuirii acestora cu

mecanisme si instituții ale pieței. În acest gol, întregului sistem al variabilelor microeconomice i-a fost ruptă comunicarea prin intermediul mediului economic tampon cu agenții economici, precum şi a acestora între ei.

În agricultură blocajul s-a manifestat expres în ordine tehnologică şi restrângerea accesului la inputuri si servicii şi prin neîncredere şi reținere. Înflația şi foarfecele preturilor au fost intuite de producător. A avut loc un proces masiv de constituire a stocurilor mari, peste necesar, care coroborat cu distorsiunile funcționale ale întregii economii au generat blocajul. Acesta este clar manifestat în comercializare, sistemul financiar si mecanismul tranzacțional

Criza de capital - având ca origine apariția unor agenți economici decapitalizați, în manieră absolută si concentrarea capitalului şi, în special, a mecanismului la unitățile preponderent ale statului, s-a manifestat în paralel şi ca efect al crizei generale de capital din economia României.

Distingem în prezent, patru caracteristici ale crizei capitalului, resimțită la nivel microeconomic şi anume:

- criza relativă calitativă datorată în special structurii insuficient adecvate;
- criza absolută cronică datorată subtehnologizării;
- criza surselor de capital, financiară, manifestată atât prin lipsa de capital a noilor proprietari, cât şi prin imposibilitatea de a atrage capital din afara exploatației;
- criza existentei unor investitori străini interesați în capitalizarea exploatațiilor.

Un element important al reformei la nivel microeconomic îi reprezintă tehnologizarea, care constă în restructurarea tehnologică sau introducerea tehnologiilor specifice noilor forme şi progresul tehnologic cantitativ sau intensificarea tehnologică. Starea reformei, din acest punct de vedere, se piasează la nivelul agenților economici defavorizanți.

Analiza prezentată sintetic la nivel macro este însă relevantă pentru gradul de echipare a agenților economici. Diferențierile în producția vegetală sunt defavorizante mai accentuat pentru proprietarii particulari, respectiv miale exploatații ca şi în cazul producției animale. Randamentele de conversie ia product animală sunt escamotate în aceste cazuri de consumurile gospodăreşti care introduc în circuitul consumurilor intermediare resurse inexistente în expioatațiile mari, deşi acestea corectează subtehnologizarea şi nu o potențează cu aceste valențe.

4.1.11. Declinul producției agricole

Declinul economic global s-a manifestat evident în România, dar în cazul producției agricole a avut un caracter relativ atenuat.

În principiu, toate demersurile luate în discuție pleacă de la un punct comun; aceia al reformei, al restructurării şi "înnoirii" economiei Concepția despre reformă a fiecărui grup de autori se defineşte singură prin elementele luate în considerare şi dezbătute în dinamica lor necesară, într-o viziune strategică.

Evoluția producției agricole

1989 = 100 %

Indicatori	1990	1991	1992
Valoarea producției agricole	97,1	97,9	88,8
Producția de biomasă[x)]	90,6	94,6	79,0

x) În expresie energetică.

Note bibliografice:

- Schița privind strategia înfăptuirii economiei de piață în România - mai, 1990 *Coordonator Acad. Tudorel Postolache.*
- Guvernul României - Strategia de reformă economică, socială a programului de guvernare - martie, 1993.
- Stadiul actual al dezvoltării agriculturii şi industriei alimentare. Obiective, direcții şi mijloace de acțiune pentru continuarea reformei în sectorul agroalimentar *Autori: Dumitru Dumitru, Alexandru Lăpuşan ş.a. CIDE, 1993.*
- Echipa mixtă româno-internațională pentru strategia în agricultură. Banca Mondială în cooperare cu ACE-PHARE, BERD, USAID şi guvernele francez şi german. O strategie pentru tranziția în agricultură - septembrie 1993.
- Guvernul României, M.A.A., Unitate consultativă pentru politica agricolă (Belgia, Italia). Agricultura românească în drumul către economia de piață. Propuneri de acțiuni într-un cadru strategic - octombrie 1993.
- Agriculture and Food Consulting, Studiul Societăților Agroindustriale în România, Raport final - februarie 1993.

4.2. Cooperarea şi asocierea în agricultură

Eugen BURCEA

În majoritatea țărilor lumii, cooperativele şi organizațiile de tip cooperatist au un rol deosebit în dezvoltarea rurală vizând producția, comercializarea şi consumul de alimente, furnizarea de bunuri şi servicii", în absorbția şomajului şi mobilizarea a numeroase persoane - economic active - pe care sărăcia, vârsta sau sexul le-au marginalizat: femei, bătrâni, handicapați, agricultori fără pământ etc.

Cooperația agricolă a permis evoluția economiei agricole, organizarea pieţelor şi culturilor, adoptarea tehnicilor moderne şi modificarea condițiilor existentei rurale. Ea reprezintă principalul mijloc de a opera tranziția de la' o structură agricolă caracterizată prin exploatații de mici dimensiuni şi puțin specializate, spre exploatații specializate, de dimensiuni mai mari. Cooperativa agricolă condusă democratic şi deschisă tuturor, este mandatară gratuită a membrilor săi, aderenții au drepturi egale (un om - un vot) şi are drept obiective

prestarea de servicii, întrajutorarea la costuri cât mai reduse şi nu obținerea de profit (principiul returnării).

Modernizarea cooperativei agricole a ameliorat raporturile de schimb în Europa Occidentală şi a favorizat constituirea fermelor familiale de dimensiuni optime care să le asigure viabilitatea. În acest sens, cooperativele şi-au dezvoltat în mod deosebit funcțiile de aprovizionare - preluare - transformare - valorificare şi mult mai puțin funcțiile de producție, care în mod obişnuit revin fermelor familiale.

Caracterul universal al cooperativelor nu implică deloc uniformitatea activității lor. În anumite țări, domină cooperativele consumatorilor, în altele, cooperativele de producție sau de credit

Dezvoltarea diferitelor forme de asociere şi cooperare a fost stimulată de sprijinul acordat de stat (credite, subvenții fiscale', asistență tehnică). Ele au la bază cauze obiective, economice, tehnice, sociale şi instituționale şi nu simple diferențe de opinii sau de psihologie socială.

Cooperativele agricole se pot grupă în patru categorii:

- cooperativele de producție, transformare, conservare şi vânzare a produselor exploatațiilor şi societăților, fie imediat după recoltă, fie după stocaj.

Majoritatea cooperativelor de transformare efectuează vânzarea colectivă a produselor prelucrate şi pot fi specializate în: vânzarea produselor agricole; prelucrarea laptelui în fabrici: unt, brânză, lapte praf, iaurt şi vânzarea produselor, stocarea cerealelor (grâu, orz); cooperative vinicole şi distilării; sortarea, prelucrarea, ambalarea şi vânzarea de legume şi fructe; cooperative de semințe, semințe selecționate şi material săditor (cartofi); fabrici de zahăr; fabrici de ulei; prelucrare a fibrelor 'de in şi cânepă, producerea de răşini forestiere, fabrici de prelucrare a sării; flori şi semințe de flori;

- cooperativele de cumpărare în comun şi de aprovizionare se ocupă, în special, cu aprovizionarea cu factori de producție, semințe, material săditor, pesticide, îngrăşăminte chimice, maşini şi utilaje;
- cooperativele de servicii pentru utilizarea în comun a maşinilor şi tractoarelor; însămânțări artificiale şi cooperativele de creştere a animalelor;
- cooperativele agricole de exploatare în comun, având ca obiect utilizarea în comun a terenului după principii cooperatiste.

Din punct de vedere comercial, cooperativele agricole vor deveni treptat sisteme ierarhice transformând stimulii pieței - consumatori, detalianți şi alți clienți - într-o politică a întreprinderii cooperative şi în nevoia de a lua decizii de producție pentru agricultori; cooperativele vor tinde să înlocuiască decizia "de jos" cu decizia' "de sus" În propriul lor interes, agricultorii trebuie să accepte rolul de conducător al cooperativelor, din punct de vedere comercial Devenind mai ierarhizate, cooperativele agricole vor reprezenta un hibrid, dar vor fi con-

siderate democratice în determinarea direcțiilor de dezvoltare şi ierarhizare îa nivel executiv.

Reuşita cooperării este asigurată, dacă: aderarea este benevolă şi există o puternică motivație comună, conducerea are o personalitate de mare competență şi care se bucură de încrederea şi aprecierile aderenților, o gestiune extrem de competentă, când din cooperare rezultă clar economii ca urmare a muncii în comun, când se utilizează maşini de mare randament, imposibil de procurat de un singur fermier, când piața formulează o cerere fermă pentru un anumit produs normalizat.

Individualismul excesiv al agricultorilor poate fi consecința dar şi cauza eşecului într-o acțiune de cooperare. Rivalitatea asociaților poate fi generată de proasta organizare, dar şi de insuficiența pregătirii profesionale a aderenților utilizatori de bunuri comune.

În ciuda piedicilor ridicate de individualismul agricultorilor, care manifestă prudență şi reținere împotriva inițiativelor riscante sau insuficient fundamentate din punct de vedere tehnic şi economic, ridicarea nivelului de cunoştințe al acestora îi poate determina să coopereze.

Cooperarea şi întrajutorarea rămân cerințe permanente ale evoluției spre structuri agricole tot mai performante.

Asocierea şi cooperarea benevolă după modelul occidental reprezintă un mijloc important pentru depăşirea actualelor dificultăți şi crearea de exploatații familiale modeme aliniate la nivelul european de dezvoltare. Opțiunea între a recurge la o formă sau alta de cooperare, la serviciile unei întreprinderi private sau ale unei societăți cu capital preponderent de stat, îl constituie nivelul comparativ al costurilor, promptitudinea execuției lucrărilor şî calitatea lor, cinstea partenerilor, precum şi grija agricultorului de a-şi păstra independența economică, realizând totodată, o remunerare corespunzătoare, echitabilă pentru eforturile şi riscurile asumate.

Acțiunile de cooperare în folosul exploatațiilor familiale, beneficiind de sprijinul statului pot viza informarea, şi orientarea exploatațiilor, asigurarea mijloacelor băneşti necesare producției, aprovizionarea tehnico-materială, utilizarea în comun a mijloacelor mecanizate, întrajutorarea cu forță de muncă, cooperarea în producția vegetală şi animală, în preluarea-transformarea-valorificarea producției, integrarea verticală etc.

Tendința transferului de responsabilități individuale asumate inița) de agricultor, în profitul altor agenți economici şi, îndeosebi, în cel al cooperativelor sau asociațiilor pare să fie într-adevăr un corolar ai dezvoltării economice.

4.3. Studiul activității de mecanizare a agriculturii

Mirela RUSALI

Analiza structurii parcului de maşini agricole şi tractoare arată o evidentă defavorizare a sectorului agricol particular, reprezentat de societăți agricole

particulare, asociații familiale şi agricultori individuali» care are în proprietate: 39% tractoare, 3,5% combine, 35% pluguri şi grape, 6,5% combinatoare, 26% semănători, diferențele reprezentând echiparea societăților comerciale de tip "Agromec" care dețin încă monopolul lucrărilor mecanizate pentru expioatațiile agricole.

Se constată şi o disproporție a încărcării pe un tractor fizic în interiorul sectorului particular:

- Agromec: 66 ha arabil/tractor;
- Societăți agricole particulare: 209 ha/tractor;
- Agricultori individuali particulari şi asociații familiale: 162 ha/tractor.

Analiza vechimii parcului de utilaje arată că în agricultură 54% din tractoare şi combine pentru cereale au o vechime între 5-10 ani. După vârsta tractoarelor, Agromec-urile dețin următoarele ponderi:

- 71% tractoare cu 5-10 ani vechime;
- 21,7% tractoare cu 5 ani vechime;
- 7% tractoare cu 10 ani vechime.

Situația sadică o îmbătrânire a parcului şi lipsa unei strategii a investițiilor care poate fi o cauză a rentabilității scăzute a Agromec-urilor, în această formă de organizare şi a ineficientei activității privind încărcările la capacitatea existentă prin prestări de lucrări agricole.

Volumul de ore realizat în anul trecut pentru toate categoriile de tractoare existente în agricultură arată o subutilizare a parcului de tractoare, după durata medie de lucru.

Echiparea energetică a exploataților arată un dezechilibru privind încărcarea energetică a suprafețelor şi dimensiunea medie a parcelelor aflate în posesia agricultorilor.

Este necesară o redimensionare din acest punct de vedere a parcului de tractoare de putere medie pentru exploatații mici, cu suprafețe de până ia 30 ha, proporțional cu cererile pentru acest tip de utilaj; de asemenea, este necesară o preocupare pentru echiparea exploatațiilor mari, particulare sau de stat, în sensul procurării utilajelor de putere mare, având în vedere că soluțiile constructive existente în țară nu prezintă fiabilitate în exploatare.

Evaluarea indicatorilor economici ai mecanizării unei exploatații agricole familiale, s-a realizat pe baza unui model de exploatație cu profil vegetal (grâu şi porumb) de 30 ha. Din comparația structurii cheltuielilor fixe la modulul A, în care lucrările mecanice sunt realizate de Agromec şi la modulele B şi C care conțin mijloace proprii achiziționate prin credite se constată că:

- profitul este superior la ambele culturi în cazul în care există o echipare proprie a exploatației (modulele B şi C);
- profitul este pozitiv pentru porumb (modulele B şi C) şi negativ pentru grâu la toate modulele; se poate obține un profit pozitiv cu un preț de minim de 222 lei/kg la grâu şi 145 lei/kg la porumb; marjele unitare

depăşesc cheltuielile fixe la porumb, iar la grâu numai la modulele B şi C;

- procentul cheltuielilor fixe în cheltuielile totale este de 43% pentru modulul A şi de 41%, 43,6% la modulele B şi respectiv C

Pentru aprofundarea analizei stării mecanizării exploatațiilor agricole familiale s-a realizat un studiu de caz care tratează fenomenele surprinse de o anchetă sociologică în comuna Roseți, jud. Călăraşi. S-au constatat anumite dezechilibre privind modul de organizare a mecanizării în comun:

- încărcarea pe tractor:
  - 35,7 ha/tractor pentru Agromixt;
  - 88,68 ha/tractor pentru sectorul particular (secția Agromec-Rodeți);
- echiparea gospodăriilor: foarte slabă; având în proprietate 9 tractoare;
- echiparea asociațiilor particulare: inexistentă;
- forme de coproprietate a utilajelor: inexistente;
- disponibilitatea tractoarelor pe gospodării: 1 tractor / 33 gospodării.

De asemenea, din studiul pe un eşantion de 278 gospodării se mai observă că:

- modul de organizare în asociații pentru a beneficia de serviciile Agromec-ului reprezintă un alt factor restrictiv pentru formarea unui comportament managerial al agricultorilor şi funcționarea mecanismelor de piață, la nivelul comunei;
- țăranii nu sunt implicați direct în procesul de producție, cu excepția şefilor asociațiilor, nu pot decide structura culturilor şi respectarea agrotehnicii culturilor toate acestea având repercusiuni asupra profitului;
- au un interes scăzut față de credite şi investiții: un procent de 3% şi-ar dori cumpărarea unui tractor şi 5% motivează că nu-şi vor mări suprafața din lipsa mijloacelor mecanice.

4.4. Arpovizionarea cu factori de producție în perioada trecerii la economia de piață

Eftimie RISTEA

În România structura organizatorică a producției agricole, a aprovizionării, prelucrării şi vânzării produselor a fost în ultimii 40 de ani sub un control strict, impus de un sistem de planificare centralizat, rigid, de stat După anul 1989, nona politică a fost de a reduce incidența controlului statului în economie şi introducerea privatizării şi a economiei de piață.

Agricultura românească trebuie să realizeze în prezent şi în viitor o serie de obiective specifice care să stimuleze domeniile aprovizionării producției, creşterea veniturilor şi utilizarea corespunzătoare a forței de muncă,

O agricultură modernă, durabilă, care rezolvă securitatea alimentară se realizează printr-o aprovizionare corespunzătoare cu semințe din categorii biologice superioare, îngrăşăminte chimice şi organice, erbicide 'şi pesticide, iar în zootehnie aprovizionarea cu furaje şi animale' de prăsilă.

Aprovizionarea cu factori de producție creează producătorului agricol probleme deosebite, atât în privința procurării ca atare, cât şi datorită prețurilor ridicate şi în continuă creştere a acestora. Astfel, întreprinzătorul agricol nu poate face un calcul economic pentru a cunoaşte rentabilitatea Fiecărei culturi agricole şi specie de animale şi, ca atare, va renunța la folosirea semințelor selecționate, a îngrăşămintelor, pesticidelor, cu efecte total negative asupra' producțiilor agricole. Este necesară corelarea prețurilor factorilor de producție cu prețul de vânzare al produselor care au mai trebuie stabilite de stat, ci pe piața liberă, 'prin mecanismul cererii şi ofertei.

Legat de gradul de aprovizionare şi utilizare a factorilor de producție în diferitele tipuri de exploatații agricole, pentru determinarea efectului economic pe care îl induc, s-au analizat pentru principalele culturi agricole trei nivele de alocare a acestora:

a) nivelul optim - în care aprovizionarea corespunde unor randamente sporite, recomandat pentru societățile comerciale cu capital de stat;
b) nivelul mediu - în care aprovizionarea corespunde unor niveluri medii folosite de majoritatea societăților comerciale particulare;
c) nivelul insuficient - în care alocarea factorilor este deficitară, sub cerințele optime ale plantelor cultivate şi regăsit în tehnologiile practicate de asociațiile agricole şi gospodării individuale!

În funcție de nivelul factorilor de producție alocați, producțiile variază de la 2000 kg/ha la 5000 kg/ha pentru grâu, de la 2500 kg/ha la 6000 kg/ha la porumb, de 800 kg/ha la 2500 kg/ha la floarea soarelui etc.

În final, este specificat faptul că întreprinzătorul agricol nu a fost asistat economic cu capital (creditul agricol) şi reglementări care să dea viață exploatației agricole, rezultând producții mici vegetale şi animale, dar şi necesitatea grupării producătorilor în asociații.

4.5. Activitatea de valorificare şi desfacere a producției agricole

Marin ION

Studiul "Activitatea de valorificare şi desfacere a producției agricole" prezintă succint tabloul actual al rețelei unităților de valorificare a produselor agricole.

Pentru fiecare grupă de produse agroalimentare sunt evidențiați principalii agenți economici specializați în valorificarea acestora, urmărindu-se cu precădere atribuțiile înscrise în statutul lor de funcționare.

În domeniul valorificării cerealelor, leguminoaselor pentru boabe şi semințelor oleaginoase funcționează diferite tipuri de unități economice, între care cea mai semnificativă este Regia Autonomă ROMCEREAL-S.A., fiind de interes național. Această regie are personalitate juridică şi funcționează pe bază de gestiune economică şi autonomie financiară. Sucursalele teritoriale de preluare, stocaj şi distribuție au în componența lor baze şi silozuri care au gestiune economică şi autonomie financiară în limita competențelor stabilite de conducerea Regiei Autonome care îi aprobă şi structura organizatorică.

Obiectul de activitate al sucursalelor teritoriale cuprinde: asigurarea fondului de stat cu cereale, semințe oleaginoase şi leguminoase boabe: prelucrarea, condiționarea produselor din fondul de stat; asigurarea, formarea, păstrarea şi administrarea stocurilor de cereale rezervă de stat finanțate de ia bugetul statului, prelucrarea, depozitarea şi păstrarea cantităților de cereale, leguminoase boabe şi semințe oleaginoase importate de stat, precum şi livrarea cantităților aprobate pentru export; exploatarea şi întreținerea spațiilor de depozitare, a instalațiilor şi utilajelor din dotare; operații de deratizare şi dezinsecție a spațiilor de depozitare a producătorilor agricoli sau altor beneficiari; operații de măciniş pentru furaje sau pentru nevoi alimentare.

Mai recent, ROMCEREAL închiriază o parte însemnată din spațiile sale de depozitare producătorilor şi comercianților particulari, percepând comisioane publicate pentru servicii standard.

Poziția dominantă a ROMCEREAL în activitatea de valorificare a cerealelor este continuu erodată de inițiativa privată, întrucât mulți comercianți particulari de cereale au apărut după Revoluție, acționând ca intermediari între fermieri şi brutari, morari sau chiar ROMCEREAL.

În anul 1992 această regie a reuşit să achiziționeze doar 50% din recolta de grâu, 25% din producția de porumb, 17% din producția de orz, întreaga producție de orez, 85% din producția de floarea-soarelui şi 95% din producția de soia. Se constată că, treptat, ROMCEREAL pierde părți din piață, acolo unde există un sector privat alternativ, ca în cazul grâului şi porumbului.

Cu toate că sectorul privat a început să se afirme tor mai mult, importanța poziției ROMCEREAL-ului rămâne la cote ridicate, aşa încât această regie semi-autonomă este cel mai mare agent economic în complexul agroindustrial şi cel mai mare utilizator al creditelor Băncii Agricole.

În acest timp, ROMCEREAL este principalul transmițător al subvențiilor de stat în agricultură. Astfel, în ultimii ani ROMCEREAL a extins credite fără dobândă la fermieri totalizând 30-50% din valoarea previzională a recoltei, deşi costul efectiv al acestui credit către fermieri tinde să se apropie de dobânda de piață, deoarece prețui de cumpărare de către ROMCEREAL a producțiilor fermelor sunt fixate sub nivelul pieței.

Reforma în agricultură are în vedere şi reorganizarea structurii actuale a ROM-CEREAL-ului, astfel încât să permită apariția competenței din interior şi să supună unitățile componente ale acestei regii unor severe restricții bugetare

fără a recurge neapărat la privatizarea totală şi imediată. Soluția ar consta în împărțirea ROM-CEREAL-ului existent într-un număr suficient de mare de unități autonome financiar, capabile să concureze între ele şi cu sectorul privat. Se preconizează existența acestor unități independente de fiecare județ. Obiectivul principal este ca reorganizarea acestei regii să dea posibilitatea, fermierilor sau organizațiilor agricole de a avea surse alternative de resurse agricole, credite de producție, transport, depozitare şi servicii de distribuție.

Se recomandă ca reorganizarea ROMCEREAL-ului să se facă etapizat, şi anume:

a) schimbarea statutului juridic a majorității unităților ROMCEREAL în societăți comerciale. Privatizarea lor urmează să se facă prin metoda MEBO, dis-iribuirea şi vânzarea de acțiuni în sucursale şi licitarea activelor;
b) activitatea de bază a ROMCEREAL-ului se va concentra prioritar pe manipularea şi depozitarea cerealelor pe care guvernul le constituie în rezervă strategică. O parte crescândă a depozitelor se vor realiza prin contractare cu firme particulare;
c) ROMCEREAL-ul va înceta a mai distribui subvenții;
d) renunțarea la funcțiile de planificare şi administrare a prețurilor de către departamentul de prețuri al ROMCEREAL;
e) dezvoltarea unui plan de disponibilizare a majorității activelor ROMCEREAL în următorii 3 ani. Includerea unor facilități cum ar fi: vânzarea sau leasingul pe termen Sung a anumitor active ce permit depozitarea cerealelor.

Eficiența economică a spațiilor de depozitare se apreciază printr-un sistem de indicatori care caracterizează următoarele aspecte: capacitatea de depozitare a obiectivului analizat sub aspectul mărimii gradului de utilizare în timp, structura produsului depozitat şi tranzitat. Îndicatorii ce reflectă eficiența economică a capacității de depozitare pot fi: volumul şi durata activității, gradul de utilizare a capacității, pierderile şi deprecierile la depozitare şi tranzitare, valoarea produselor livrate, valoarea producției globale din activitatea de depozitare şi tranzitare, valoarea produselor livrate, rulajul cantitativ la 1 m.p. de tranzitare.

Productivitatea muncii în sectorul de valorificare se exprimă prin norme de servire care precizează timpul necesar pentru efectuarea unei lucrări.

Cheltuielile de producție pot fi exprimate: pe total structură, pe unitate de producție şi la 1000 lei producție marfă, etc. Cheltuielile de producție pentru depozitare trebuie să asigure recuperarea următoarelor elemente: amortizarea investițiilor, primele de asigurare, dobânzile la creditele acordate, remunerarea personalului şi cheltuielile de întreținere a depozitelor.

Rentabilitatea ca rezultantă a oricărei activități constă în recuperarea cheltuielilor efectuate şi realizarea unui profit. Exprimarea rentabilității poate fi

făcută cu ajutorul următorilor indicatori: profitul total, profitul pe tona de produs, rata rentabilității.

Eficiența economică a investițiilor în construcțiile de depozitare şi alegerea variantei optime ca variantă constructivă se face pe baza analizei următorului sistem de indicatori: investiția specifică (pentru suprafața construită sau capacitatea de depozitare-tranzitare), termenul de recuperare a investiției, valoarea producției la 1000 lei investiții, coeficientul de rentabilitate a investiției etc.

Bibliografie

1. Bolocan, C. - Forme de organizare a producției si a serviciilor pentru agricultura, IEM, 1991.
2. Şerbănescu, C. - Evoluția pieței țărăneşti la principalele produse agricole, Rusali, M. Ex Terra Aurum, nr.28/1992.
3. Constantin, M. - Marketing în agricultură. Ed. Didactică şi Pedagogică R.A., Bucureşti, 1992.
4. Gavrilescu, D. - Anuar produse agroalimentare, Ex Terra Aurum - Caiet de şi colab. Studii, nr. 25/1993.
5. Rozier, J. - Les cooperatives agricoles, Paris, 1963.
6. Zahiu, L - Agricultura mondială şi mecanismele pieței, Bucureşti, 1992.
7. Meulenberg, M. - Les cooperatives agricoles dans l'économie alimentare de l'Europe Occidentale, Dijon, 1978.
8. x x x - Experience des pays quant a la promotion du nouveau coopératif, Rome, 1986, FAO.
9. x x x - Revista "Agricultura României", 1992/1993. L'environnement en Europe et en Amerique du Nord, New York, 1993.
11. x x x - Agricultural services, Bulletin nr.85/1988, FAO.
12. x x x - The state of food and agriculture, 1989, ONU.
13. x x x - Hotărârea Guvernului nr. 61/1993, privind creditul agricol pentru procurarea tractoarelor şi maşinilor agricole.

4.6. Structuri manageriale

Mărioara RUSU, Elena SIMA,
Gheorghe IONESEI

4.6.1. Managementul exploatației agricole familiale

Cunoscutul publicist Jean Jacques Severin Schreiber[1] arată că "managementul este arta artelor întrucât are în vedere dirijarea talentului altora". De aici, complexitatea şi dificultatea specifice managementului.

[1] *J.J. Severin Schreiber,* Le défi american*, Dunod, Paris, 1967.*

Trăsătura definitorie a studiilor de management este folosirea unui evantai cuprinzător de concepte şi metode provenind din numeroase ştiinţe ca: analiza economică, finanţe, sociologie, matematică, psihologie, statistică, drept, informatică etc. Arsenalul conceptual şi metodologic multidisciplinar este utilizat în cadrul unor abordări echilibrate, atât a relaţiilor, cât şi a procesului de management în ansamblul său.

Deşi cantitativ managementul reprezintă doar o pondere redusă în ansamblul proceselor de muncă, prin conţinutul, complexitatea şi implicaţiile lui are adesea rol decisiv pentru eficienţa activităţii depuse. În fapt, asigură, pe baza unor competenţe specializate, potenţarea muncii de execuţie, agregarea mai raţională a rezultatelor în conformitate cu necesităţile sociale, cu cerinţele interne şi externe.

Transformările profunde pe care le determină angajarea progresivă şi consecventă a economiei româneşti pe făgaşul modelului de piaţă liberă cuprinde printre altele, şi modificarea rolului şi statutului exploataţiilor agricole familiale, metamorfozarea acestora, din participanţi la circuitul economic lipsiţi de "personalitate", acţionând într-un sistem egalitarist, uniformizator, în agenţi ce îşi desfăşoară activitatea într-un mediu concurenţial şi au o individualitate mai marcantă sau mai estompată afirmată pe planurile iniţiativei, creativităţii şi eficienţei

Acest proces a fost surprins şi în comuna Roseţi, jud. Călăraşi, declanşat odată cu punerea ta aplicare a prevederilor Legii fondului funciar din 1991. Din cele 278 de gospodării intervievate, 77% au declarat că au fost puse în posesie pe bază de adeverinţă sau proces verbal. Afirmaţia "personalităţii" individuale a exploataţiilor agricole familiale a fost "orientată" către asociere ca urmare a acţiunii unor factori endogeni şi exogeni acesteia. Dintre aceştia, cei mai importanţi sunt: dimensiunea gospodăriei - 67% dintre gospodăriile intervievate au o suprafaţă medie de 2,09 ha, iar dotarea cu maşini şi unelte, este practic inexistentă. Ca urmare, 67% din gospodăriile intervievate au fost nevoite să intre într-o formă de asociere cu (4 asociaţii) sau fără (11 asociaţii) personalitate juridică.

Practic, managementul constă în munca de zi cu zi a şefului exploataţiei. Fireşte, nu tot ceea ce face acesta reprezintă management, ci numai acea parte a muncii lui care se fundamentează pe cunoaşterea şi aplicarea elementelor teoretico-metodologice. Cealaltă parte a muncii lui aparţine conducerii empirice desfăşurate numai pe baza bunului simţ şi experienţei care înainte de apariţia ştiinţei managementului alcătuia în exclusivitate conţinutul activităţii de conducere. În consecinţă, un şef de exploataţie, pentru a fi manager, trebuie să posede calităţile şi pregătirea adecvată, astfel încât să fie în măsură să soluţioneze multiplele probleme apărute în urma interdependenţelor dintre exploataţia agricolă şi avalanşa de factori endogeni şi exogeni apăruţi în activitatea de zi cu zi, în caz contrar, este necesar ca acesta să apeleze la cadre specializate în acest domeniu, adică la specialişti.

În cazul Roseți, din cele 1159 de persoane înregistrate în chestionare, între şefii de exploatații era un singur inginer, iar circa 44% aveau o pregătire de 1 până la 4 clase. Înginerii fostului CAP erau acum ocupați în cadrul Camerei Agricole comunale. Dacă la începutul reconstituirii dreptului de proprietar, țăranul, a renunțat la sfaturile specialistului, după reintrarea în posesia pământului, au fost nevoiți să apeleze la experiența acestuia. Faptul că doar 21% din cei intervievați din comuna Roseți au declarat că apelează la sfaturile specialiştilor este explicabil prin numărul mare de persoane înscrie într-o formă de asociere.

Intrarea într-o asociație a dus la degravarea proprietarilor de pământ grijile desfăşurării proceselor de execuție şi de management a activităților agricole. Acest aspect este dedus din ponderea mare a răspunsurilor "nu ştiu" primite la întrebările legate de cheltuielile de producție şi recolte obținute.

În situația celor 24% dintre gospodăriile care au declarat că nu aparțin nici unei forme de asociere, este necesar să identificăm tendințele ce se manifestă în domeniul lor de activitate, în alegerea tehnologiilor şi a metodelor de organizare a producției şi a muncii, în armonizarea activităților proprii cu acțiunea colaboratorilor, să surprindem punctele forte şi slabe ale activității lor, a căror soluționare impune folosirea unui ansamblu de sisteme, metode şi tehnici de management.

De asemenea, în conceperea şi fundamentarea activităților exploatației agricole familiale un rol esențial îl au strategiile şi politicile de dezvoltare ale acesteia. Concretizarea acestora la nivelul gospodăriilor comunei Roseți constă în faptul că 28% dintre cei intervievați şi-au exprimat opțiunea de a investi permanent, 38% de a-şi diversifica producția şi 42% de a-şi perfecționa stilul de muncă.

Concludentă sau nu, o asemenea concepere a strategiei globale sau parțiale a exploatației agricole familiale asigură atât înscrierea acțiunilor preconizate prin principalele coordonate ale ramurii din care rac parte, cât şi adaptarea lor la condițiile în continuă schimbare care caracterizează societatea românească în contextul perioadei actuale de tranziție spre economia de piață, însoțită adesea de un climat social şi politic fluid, adesea chiar instabil.

Concluzia este că în comuna Roseți, jud. Călăraşi, din punct de vedere managerial, proprietarul, deținătorul de capital, în 24% din cazurile analizate are un dublu rol şi statut este proprietarul (de regulă unic) al pământului, maşinilor şi uneltelor din dotare şi exercită *în* această calitate şi funcția de conducător, iar în *61%* din cazurile analizate are un singur roi şi statut - de proprietar, degrevându-se de cel de conducător (manager) atribuit şefului de asociație. Funcția de conducător constă *în* a conduce gospodăria, respectiv asociația, în a organiza producția, aprovizionarea tehnico-materială şi desfacerea, în a rezolva de fapt toate sarcinile ce ti revin.

Managementul micului fermier, în perioada actuală, se bazează în principal pe intuiție, bun simț, tradiție şi experiență, având prin urmare un caracter predominam empiric.

4.6.2. Reducerea riscului şi preţul producţiei agricole

În viaţa economică fenomenul de risc (posibilitatea de a avea o pagubă) joacă un rol persuasiv, fără el pieţele financiare şi cele de capital nu ar suferi decât schimbări cantitative.

Vom spune că o situaţie implică risc dacă alternativele cu care agentul economic se confruntă pot fi exprimate în termeni de probabilităţi numerice, mai exact fiecărei alternative îi corespunde o probabilitate de apariţie a ei.

Producătorii agricoli sunt confruntaţi în cel mai înalt grad cu fenomenul de risc. Ei au însă posibilitatea de a transfera statului şi agenţilor economici o parte din riscul cu care se confruntă. Statul preia o parte din risc prin intermediul camerelor de finanţare a stocurilor tampon, în vederea stabilizării preţurilor, iar agenţii economici, prin încheierea tranzacţiilor pe pieţele contractelor.

Piaţa contractelor va presupune existenţa speculanţilor, a cumpărătorilor dispuşi să-şi asume un risc în speranţa de a profita de pe urma fluctuaţiei preţurilor produselor.

Deşi inacceptabilă din punct de vedere social, piaţa contractelor poate modifica în mod dramatic planurile de stabilizare a preţurilor.

Acest punct de vedere a fost criticat de o serie de economişti» prin care McKinnon (1967), care a susţinut că pieţele contractelor modifică atât de dramatic impactul planurilor de stabilizare a preţurilor încât este o greşeală să ignorăm prezenţa lor, greşeală pe care au comis-o mulţi economişti care au evaluat beneficiile realizate prin stabilizarea preţului.

Newbery şi Stigîitz au argumentat faptul că prezenţa instituţiilor care împart şi reduc riscul, cum sunt pieţele contractelor, poate modifica mult impactul politicilor de reducere a riscurilor, cum ar fi stabilizarea preţurilor mărfurilor.

Esenţa problemei constă în aceea că economia nu dispune de un set complet de pieţe, astfel că pieţele care există ar trebui să îndeplinească simultan mai multe funcţii diferite şi niciuna pe deplin satisfăcător.

Este important să distingem două impacte diferite pe care le pot avea pieţele contractelor asupra instabilităţii preţurilor bunurilor. Pe de o parte, pieţele contractelor pot reduce instabilitatea preţului "spot" şi pot avea un efect direct comparabil cu planurile de stabilizare a preţurilor, în timp ce, pe de altă parte, prin reducerea riscului pot realiza beneficii similare (sau mai mari) celor obţinute prin planurile de stabilizare a preţului, deşi într-un mod total diferit.

În 1980, M. Streit a specificat cinci motive a priori pentru care piaţa contractelor poate avea efect de stabilizare a preţurilor:

1. piaţa contractelor permite ca informaţia să fie difuzată mai rapid, crescând astfel viteza de ajustare a preţurilor până la a asigura echilibrul pieţei;
2. piaţa contractelor oferă informaţii relevante despre preţ şi astfel se reduc erorile în prognozare;
3. piaţa contractelor permite comercianţilor să aleagă între a efectua cumpărări pe piaţa "spot", în vederea depozitării sau pe piaţa contrac-

telor. Dacă preţurile "spot" cresc faţă de preturile prognozate, comercianţii se vor orienta spre piaţa "spot";

4. piaţa contractelor reduce riscul arbitrajului intertemporal prin depozitare şi facilitează astfel stabilizarea preţurilor;
5. piaţa contractelor ar trebui să elimine "încurcăturile" create de metodele de prognozare ineficiente şi să reducă în acest fel fluctuaţiile endogene ale preţului.

Newbery şi Stiglitz sugerează că producătorii produselor agricole se preocupă mai mult de riscul legat de obţinerea profitului decât de riscul legat de preţuri, deci îi preocupă mai mult fluctuaţiile veniturilor lor.

Riscul preţurilor ar coincide cu riscul veniturilor dacă producţia ar fi sigură şi astfel fluctuaţia preţurilor ar fi singura cauză a fluctuaţiei profiturilor.

O caracteristică a produselor agricole este aceea că fluctuaţiile ofertei constituie sursa principală a instabilităţii veniturilor şi astfel stabilizarea preţurilor poate conduce chiar la creşterea instabilităţii veniturilor.

În consecinţă, planurile de stabilizare a preţurilor constituie o soluţie indirectă pentru problema instabilităţii veniturilor şi uneori sunt mai puţin eficiente decât metodele de reducere a riscului prin intermediul pieţei contractelor. Când fermierii obţin producţii variabile, nici pieţele contractelor, nici programele de stabilizare a preţurilor produselor agricole nu pot elimina complet riscul.

Bibliografie

1. Boussard, J.M. - Economie de l'agriculture, Economica, Paris, 1987.
2. Drăgan, CM. - Noua contabilitate managerială, Editura Hercule, 1992.
3. Dumitru, D.; Lăpuşan, A. - Stadiul actual al dezvoltării agriculturii şi industriei alimentare CIDE, Bucureşti, 1993.
4. Feleagă, N.; Ionescu, S. - Contabilitatea financiară, vol. I, II, III, Ed. Economică, Bucureşti, 1993.
5. Handy, C.; Gordon, C. - Formation: managers, Editions Eyrolles, Paris, 1990.
6. John, N.; Paul, H. - Form management Pocketbook, Wye Cotlege, University of London, 1990.
7. Malassis, L. - Economie des enterprises agricoles, Ed. Armand Collin, Paris, 1955.
8. Nicolescu, O. - Management, Ed. Didactică şi Pedagogică, Bucureşti, 1992.
9. Petrescu, I.; Domokos, E. - Managementul generai, Ed. Hyperion XXI, Bucureşti, 1993.
10. Sargent, T.I. - Macroeconomic Theory, Academic Press, New York, 1988.
11. Streit, M.E. - Future Markets, Modelling Managing and Monitoring Future Trading, European University institute, Basil, Blackwell, Fiorence, 1983.
12. *** - Noul plan general de conturi, elaborat de Ministerul Finanţelor, 1992.
13. *** - Farm production and Management, Stresa VIIth EAAE, Congres, Italy, 1993.

Capitolul 5

RESURSELE UMANE ALE GOSPODĂRIEI RURALE, CARACTERISTICI, DIMENSIUNI, STRUCTURI

Aurelia SÂRBU, Luiza TOMA
Mara Monica STAICU, Violeta FLORIAN

Cunoaşterea evoluției resurselor gospodăriei rurale a impus formularea unor ipoteze, modele explicative specifice studiilor de caz si transversale. În anul 1993 în două zone periurbane - Iaşi - Gropnița şi Călăraşi - Roseți - cu ajutorul unor eşantioane reprezentative s-au analizat gospodăriile rurale pornindu-se de la caracteristicile demosociale, comportamentele economice şi strategiile principale care se formulează pe două dimensiuni - economic şi succesoral. Punctele de interes ştiințific s-au focalizat asupra structurilor alocării venitului corelate cu funcțiile gospodăriei rurale, structurilor ocupaționale corelate cu ajustările strategice, procesualitatea comportamentului economic şi posibilitățile de etalare economică.

5.1. Timpul de muncă în agricultură

Populația adultă (în vârstă de peste 15 ani) existentă în gospodăriile cuprinse în eşantion şi care poate fi utilizată în activitatea agricolă (fig. 1) oferă, în medie pe gospodărie un disponibil de 600 zile muncă, echivalent cu două unități de muncă umană (1 UM = 300 zile muncă = 2400 ore, Tournier).

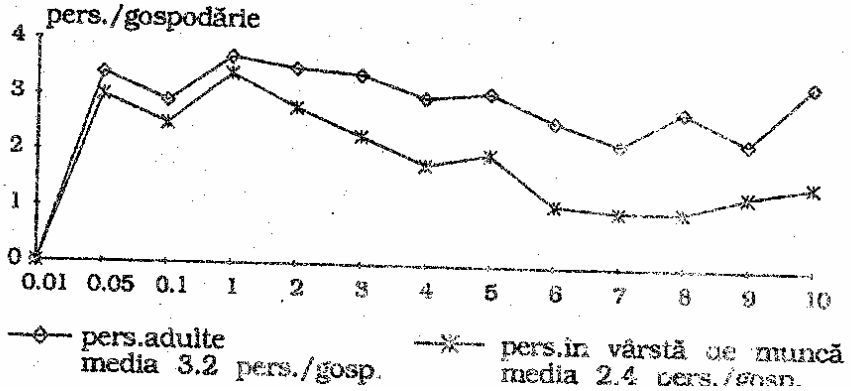


Fig. nr. 1. Numărul mediu de persoane adulte şi persoane în vârstă de muncă pe gospodării grupate după mărimea suprafeței deținute

Analiza structurală a timpului de muncă teoretic disponibil a pus în evidență sporul diferitelor categorii socioocupaționale: 27,7% *salariați* agricoli; 18,8% pensionari pentru limită de vârstă; 16,4% casnice; 14,3% şomeri şi alte persoane fără ocupație; 7,7% salariați nonagricoli; 6,6% lucrători zilieri; 5,5% agricultori particulari.

Timpul de muncă aferent femeilor reprezintă 41% din disponibilul teoretic.

Comparativ cu media pe gospodărie, timpul de muncă disponibil la valori ce se situează deasupra sau sub nivelul acestuia în funcție de încadrarea gospodăriei rurala într-o anumită grupă de mărime a suprafeței agricole deținute:

Gospodăriile cu suprafețe până ia 1 ha dețin 34,8% din populația adultă şi 42,7% din populația în vârstă de muncă, oferind 36,7% din disponibilul teoretic de timp de muncă; unei mărimi medii demografice de 4,32 persoane/gospodărie, din care 3 persoane sunt în vârstă de muncă, îi corespund 660 zile muncă disponibile (respectiv 2,2 UM).

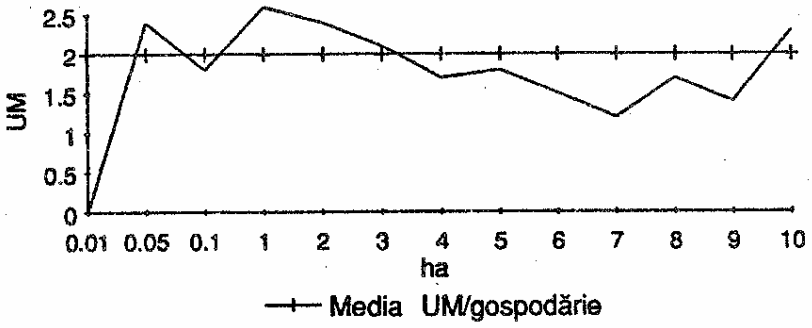


Fig. nr. 2. Disponibilul mediu de UM pe gospodării grupate după mărimea suprafeței deținute1

24,6% din timpul de muncă disponibil îl furnizează gospodăriile cu suprafața cuprinsă între 1 ha şi 2 ha (fig. nr. 2).de asemenea cu o dimensiune demografică ridicată (4,67 persoane/gospodărie din care 2,73 în vârstă de muncă); în aceste gospodării se află aproximativ 25% din totalul populației de peste 15 ani, respectiv a celei în vârstă de muncă, disponibilul de timp mediu pe gospodărie situându-se la acelaşi nivel cu cele din grapa anterior prezentată.

Pe măsura creşterii suprafeței medii se diminuează atât numărul gospodăriilor cât şi ponderea populației adulte şi a celei în vârstă, cu repercusiuni directe asupra disponibilului de timp de muncă. Gospodăriile cu suprafețe mai mari de 6 ha (7,6% din total eşantion) furnizează 6% din timpul de muncă teoretic disponibil, ele dispunând în medie de 480 zile muncă (1,6

[1] *Disponibilul reprezintă exprimarea în unități de muncă umană a populației din gospodăria rurală.*

UM/gospodărie); de altfel, aceste gospodării însumează 6,3% şi respectiv 3,7% din totalul populației adulte şi a celei în vârstă de muncă.

Raportând disponibilul de timp de muncă la unitatea de suprafață şi analizând distribuția acestuia pe grupe de gospodării (încadrate după criteriul mărimii suprafeței) rezultă o mare diversitate de situații: față de media eşantionului - 291 zile/muncă/ha, respectiv 0,97 UM/ha, gospodăriile cu suprafețe mici, până la 1 ha, dispun de 2634 zile/muncă/ha, respectiv 8,78 UM/ha; cele cu suprafața cuprinsă între 1 ha şi 2 ha de 519 zile muncă/ha (1,73 UM); creşterea suprafeței gospodăriei este însoțită de o diminuare a timpului de muncă teoretic disponibil la unitatea de suprafață gospodăriile a căror suprafață depăşeşte 6 ha dispun de aproximativ 60 zile muncă/ha (0,20 UM).

Populația în vârstă de muncă furnizează circa 80% din timpul de muncă teoretic disponibil (fig. nr. 3).

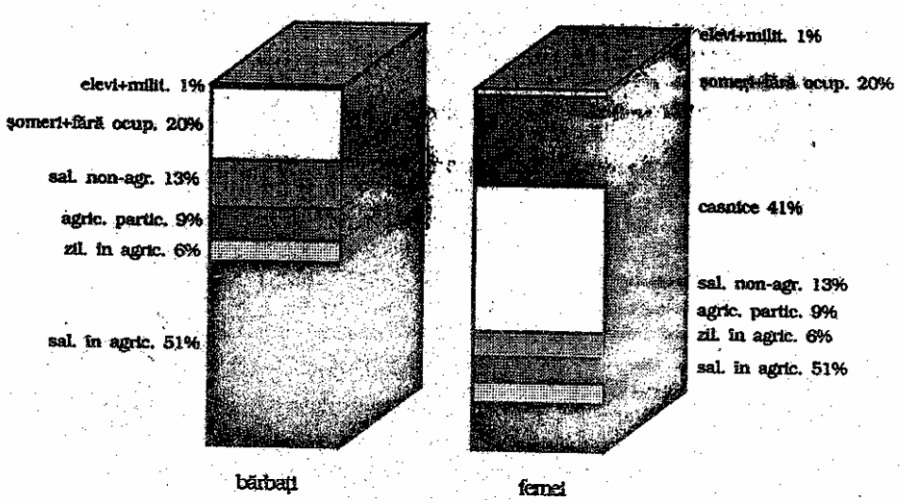


Fig. nr. 3. Structura disponibilului teoretic de forță de muncă din gospodăriile rurale cuprinse în eşantion1

Un anumit număr de gospodării (aproximativ 18%) este format numai din pensionari, fără nici o persoană în vârstă de muncă, au o suprafață medie de 3,72 ha şi un disponibil de timp de muncă de 261 zile/gospodărie (0,87 UM) si respectiv 69 zile/ha (0,23 UM).

Gospodăriile cu timp parțial, care au cel puțin o persoană în vârstă de muncă salariată şi care obțin venituri din agricultură (produse agricole vegetale de pe terenurile lucrate în asociație sau particular şi produse agricole animale

[1] *Disponibilul reprezintă exprimarea în unități de muncă umană (UM) a populației în vârstă de muncă.*

din gospodărie) reprezintă 56% din totalul eşantionului; dintre acestea aproximativ 35% au salariați, în exclusivitate, în activități nonagricole; 47% numai salariați agricoli şi restul de 18% sunt gospodării cu salariați şi în agricultură şi în alte ramuri.

5.2. Structuri sociocupaționale ale forței de muncă în gospodăria rurală

Matricea ocupațională rurală

Conform structurii socioocupaționale a gospodăriilor supuse observării în studiul de caz, s-a calculat o matrice ocupațională formată din şapte grupe principale:

A = gospodării formate din activi agricoli si persoane inactive, fără pensionari (29,65%);

B = gospodării mixte formate din activi agricoli, cu cei puțin un pensionar (7,85%);

C = gospodarii formate din activi în alte domenii şi persoane inactive, fără pensionari (12,15%);

D = gospodării mixte formate din activi în alte ramuri, cu cel puțin un pensionar (11,78%);

E = gospodării mixte formate din activi agricoli, activi în alte ramuri şi persoane inactive, fără pensionari (14,65%);

F s gospodării mixte formate din activi agricoli, activi în alte ramuri, cu cel puțin un pensionar (4,64%*);*

G = gospodării formate din persoane inactive, cu cel puțin un pensionar (193%).

Structura sectorială a populației ocupate

Analizând structura ocupațională pe sectoare de activitate a forței de muncă din gospodăriile cuprinse în eşantionul supus observării, se constată ponderea majoritară a populației agricole ocupate (60,83%), urmată de populația ocupată *în* industrie şi construcții (22%*)* şi în servicii (17,17%) (fig. nr. 4).

Populația ocupată în agricultura

Rata de activitate a populației agricole (39,75%*)* este apropiată de cea a populației totale a eşantionului (41,41%*).* Din structura populației agricole active se observă o pondere de 95,74% a populației agricole ocupate, deci o rată a şomajului de 4,26%.

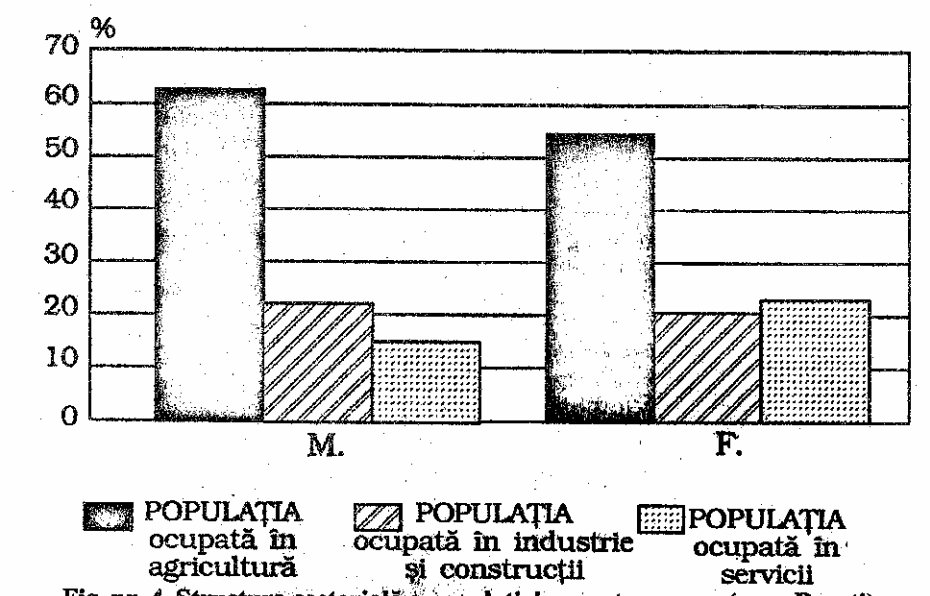


Fig. nr. 4. Structura sectorială a populaţiei ocupate pe sexe (com. Roseţi)

Rata de ocupare pe sexe a populaţiei agricole este de 268,66%, ceea ce indică ponderea inferioară a femeilor în totalul populaţiei agricole ocupate.

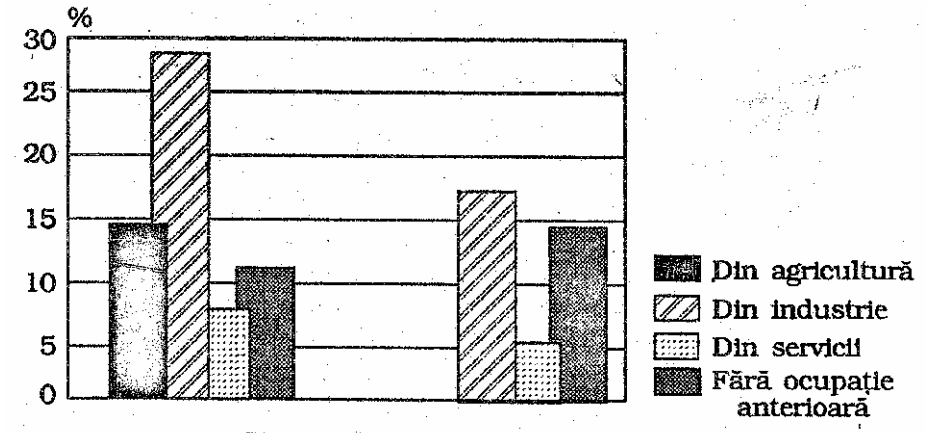


Fig. nr. 5. Structura şomerilor pe sexe

Din structura pe categorii ocupaţionale (fig. nr. 6) se constată că ponderea majoritară (51,81%) o deţin agricultorii nesalariaţi (ţăranii), muncitorii agricoli temporari (zilieri) şi tractorişţii.

Analizând structura pe medii (urban, rural) a salariaţilor agricoli permanenţi, se observă că fenomenul de navetism este mai accentuat în cazul femeilor (45% fac naveta în alte localităţi rurale sau în mediul urban); pe ansamblu, 16% din salariaţii agricoli permanenţi sunt navetişti.

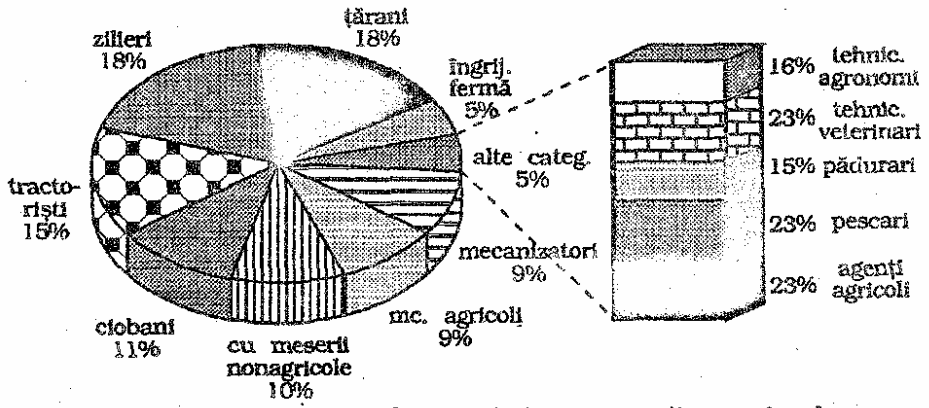


Fig. nr. 6. Structura populaţiei agricole pe categorii ocupaţionale

Populaţia ocupată în industrie şi construcţii

Rata de ocupare pe sexe înregistrează valoarea de 242,20%.

Structura pe categorii ocupaţionale a populaţiei de sex masculin indică o pondere de 55,54% a muncitorilor cu ocupaţia mecanic, sudor, frezor, electrician, zidar; în ceea ce priveşte populaţia feminină salariată în sectorul secundar, 65,38% *este* ocupată în industria confecţiilor.

Ponderea salariaţilor navetişti este de 77,53% (din care 67,42% fac naveta în mediul urban, restul în alte localităţi rurale).

Populaţia ocupată în servicii

Cele mai reprezentative domenii de activitate (fig. nr. 7) sunt transporturile (27,42%\ urmate de comerţ, administraţie publică şi alimentaţie publică. Categoria ocupatională cea mai frecventă este cea a şoferilor şi reprezintă 24,19% din totalul populaţiei ocupate în servicii.

Rata de ocupare pe sexe este de 15833%, mult sub valorile înregistrate în sectoarele primar şi secundar. Populaţia feminină este ocupată cu precădere în domeniile administraţiei publice, sănătate, învăţământ (domenii în care deţine ponderea majoritară), în alimentaţia publică şi comerţ, servicii de poştă şi telecomunicaţii (în care deţine o pondere egală cu cea a salariaţilor de sex masculin).

48,39% din populaţia ocupată în servicii face naveta (40,33% în mediul urban, iar 8,06% în alte localităţi rurale).

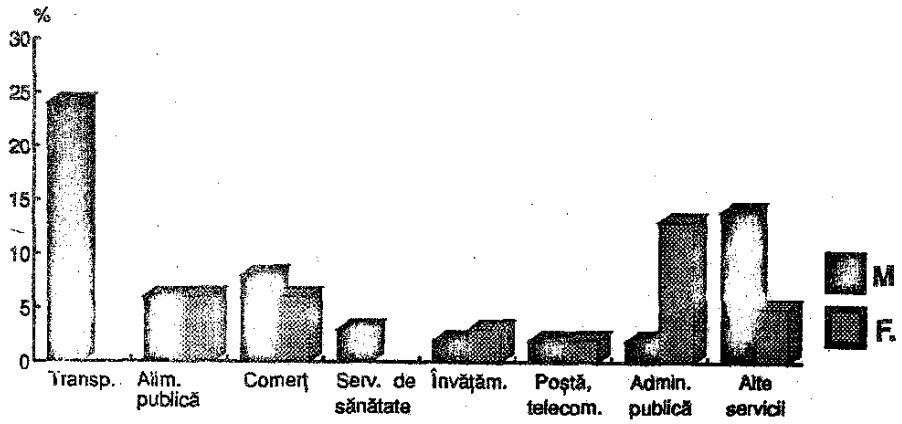


Fig. nr. 7. Populaţia ocupată în sectorul terţiar. Structura pe domenii de activitate şi pe sexe

Şomerii

Procesul de creştere a şomajului şi subocupării afectează îndeosebi tineretul şi femeile. Vârsta medie pe eşantion a şomerilor de sex masculin este de 27,58 ani, iar cea a şomerilor de sex feminin de 24,53 ani. Pe total eşantion 58,11% din populaţia aflată în şomaj este formată din persoane sub 25 de ani

Rata şomajului este de 15,42%. Rata şomajului feminin (18,92%) este superioară ratei de şomaj masculin (13,85%).

Din punct de vedere al structurii sectoriale (fig. nr. 5) ponderea maximă o reprezintă şomerii proveniţi din industrie, construcţii (45,94% din totalul de şomeri), net superioară celor din agricultură (14,86%), servicii (13,51%). Restul de 25,67% reprezintă categoria şomerilor fără ocupaţie anterioară (absolvenţii de liceu şi şcoli profesionale).

51,35% din totalul şomerilor nu mai primesc indemnizaţia de şomaj.

73% din numărul total de şomeri fac parte din gospodării cu teren în proprietate, fapt ce le conferă posibilitatea ocupării în agricultură, în cultivarea propriului teren.

Mobilitatea ocupaţională intragenerаţională

În totalul populaţiei ocupate pe eşantion se înregistrează o pondere de 15,76% a celor care şi-au schimbat statusul ocupaţional. Dintre aceştia, 92.18% au ocupaţia actuală în agricultură, 6,26% în servicii şi 1,56% în industrie.

5.3. Paritatea veniturilor şi calitatea vieţii rurale

Potrivit "datelor obţinute din .studiul efectuat în comuna Roseţi a rezultat că o familie de ţărani a fost formată în medie din 2,7 persoane din care 51%

bărbaţi şi femei în vârstă de muncă, 29% persoane pensionate şi 20% copii sub 16 ani.

Dintre principalii factori care acţionează asupra veniturilor totale nominale, menţionăm:

- mărimea familiei: luând ca bază de comparaţie veniturile totale nominale aferente unei familii de 2 persoane, se constată reducerea acestora cu 16% în familiile de 3 persoane, cu 27% pentru cele alcătuite din 4 persoane şi cu 36% pentru cele din 5 persoane;
- vârsta capului de familie - venitul bănesc lunar/persoană scade odată cu creşterea vârstei capului de familie. Se înregistrează în schimb, mărimea veniturilor în natură;
- numărul copiilor - încasările din fondurile sociale de consum se amplifică pe măsură ce familia este mai numeroasă şi are în întreţinere un număr mai mare de copii sub 16 ani (care au dreptul să primească alocaţie).

Venitul provenit din munca în agricultura constituie sursa principală şi reprezintă o caracteristică a gospodăriei ţărăneşti. Analizele efectuate în acest context, deraiate pe două coordonate (a tipologiilor vegetale şi animale; a claselor de venit} au evidenţiat următoarea situaţie:

coordonata I - există gospodării care nu dispun de surse de venit agricol;

- sunt gospodării care realizează venituri numai din producţia vegetală sau animală;
- majoritatea gospodăriilor îşi au sursa de venit agricoî atât în producţia vegetală cât şi animală. Din punct de vedere al comportamentului economic se remarcă o uşoară ascendenţă a comercializării (51% din gospodării), faţă de stocare şi autoconsum (49%).

Veniturile bazate pe producţia animală sunt superioare celor obţinute din producţia vegetală.

Cea mai eficientă tipologie este (9+6)[1] urmată de (6+6)[2], (1+6)[3] care realizează venituri de 7,3% mai mici faţă de prima grupare, respectiv 15%.

coordonata 2 - au fost delimitate 8 clase de venit agricol având limita inferioară de 50000 lei/gospodărie/an şi limita superioară mal mare de 1000000 lei/gospodărie/an.

Cele mai multe gospodării se încadrează în categoria 300000 - 500000 lei/an, pe măsură ce ne îndreptăm spre maximul de venit agricol, ponderea gospodăriilor corespunzătoare se reduce considerabil.

Venitul, ca element al poziţiei ierarhice alături de prestigiul social, acces ia bunuri şi servicii prezintă o corelaţie semnificativă cu calitatea vieţii

Dintre dimensiunile obiective specificăm situarea sub media ruralului a calităţii condiţiilor de locuit (densitatea de locuire), suprafaţa locuibilă/persoană

---

[1] *9+6 = (grâu+orz+porumb) + (cabaline+bovine+ovine+păsări+porci).*
[2] *6+6 = (grâu+porumb+legume) + (cabdine+bovine+ovine+păsări+porci).*
[3] *1+6 = (nu cultivă vegetale) + (cabaline+bovine+ovine+păsări+porci).*

etc.), şi peste media ruralului *în* ceea ce priveşte înzestrarea cu bunuri de folosință îndelungată.

Situații favorabile se înregistrează în cazul construcțiilor pentru stocarea cerealelor chiar dacă sunt mai vechi, realizate în general din materiale tradiționale. Înzestrarea cu mijloace de muncă cu şi fără motor, precum şi cu mijloace de transport a produselor agricole este practic inexistentă.

Perceperea condițiilor de viață dificile se repercutează asupra dimensiunii pe care ar trebui s-o aibă o familie care locuieşte la țară, asupra opțiunii rezidențiale şi profesionale. Față de predecesorul gospodăriei se apreciază existența mai numeroasă a grijilor şi a sentimentului că se trăieşte mai rău. Carențele existente se datorează acțiunii combinate a unor factori locali sau generali legați de:

- întârzierea definitivării cadrului legislativ al fondului funciar;
- lipsa unei infrastructuri instituțional şi mecanico-agricole corespunzătoare;
- inexistența preocupării de constituire pe plan local a unor centre privatizate de preluare si prelucrare a produselor primare vegetale şi animale obținute de țărani. În acest context, având în vedere distanța relativ redusă (10 km), la care se găseşte comuna Roseți de oraşul Călăraşi, considerăm pretabilă în viitor instituirea unui sistem de comercializare a produselor de către microunități cu capital mixt sau privat din Călăraşi, pe bază de contract încheiat cu producătorii din comuna studiată. Acțiunea ar putea fi întreprinsă, la nivel individual pentru producătorii cu forță economică sau la nivel de asociație;
- absența serviciilor de management şi consulting agricol alături de gradul scăzut de instruire generală a forței de muncă din agricultură;
- utilizarea parțială a facilităților existente (ex.: sistemul de irigații).

5.4. Pluriactivitatea şi comportamentul economic al gospodăriilor rurale

Strat profesional sau categorie profesională cu o specificitate deosebită, concretizare istorică a fluidității sociale, persoanele cu status ocupațional dublu reprezintă un multiplu interes datorită:

- sudurii pe care a realizat-o între două tipuri de civilizație, agrară şi industrială;
- rolului de factor accelerator pe care l-a avat în procesul modernizării societății rurale;
- posibilității istorice de a deveni o componentă a clasei mijlocii.

Dubla activitate a implicat coexistența a două subculturi interiorizate cu valorile proprii şi statusurile diferite; paralel cu existența unui set de valori rurale are loc internalizarea valorilor urbane, proces care permite individului o autoselecție succesivă a pozițiilor sociale şi construirea unui cadra optim pen-

tru integrarea echilibrată a pozițiilor la care a aderat. Datorită complexității cuplului status-rol, situația socială a persoanelor cu multiple surse de venit are un caracter de o particularitate accentuată: pe de o parte, există o matrice valorică rurală care structurează comportamentul, pe de altă parte, se oferă o nouă matrice pe care va trebui să o adopte.

Situația persoanelor cu dublu status poate fi studiată în special în zonele rural-urbane în care această categorie sociologică este în mod deosebit concentrată: zonele rural-urbane sunt caracterizabile ca "spații sociologice intermediare" unde se "operează tranziția între sat şi oraş şi dezagregarea dintre ele". În aceste zone rural-urbane, şi în celelalte în care are loc un fenomen de multiplicare ale economiilor mixte, stratul profesional de combinare între industrie şi agricultură îşi desfăşoară rolul deosebit în trei direcții: în comunitatea rurală, în trecerea pe care o face între două tipuri de comunități fundamental diferite şi în societatea urbană,

În analiza elaborată în cadrul studiului de caz efectuat în zona rural-urbană Călăraşi - Roseți pe un eşantion reprezentativ de 278 gospodării rurale - s-a urmărit detaşarea principalelor trăsături ale gospodăriilor rurale.

Caracteristicile demosociale specifice sunt concentrate în următoarele puncte:

- tipul de gospodărie rurală pluriactivă este definit prin preponderența unul număr mare de nuclee, predominanta familiilor tinere cu uri procent semnificativ de copii;
- gospodăriile rurale cu economie mixtă înregistrează un procent mai mare de bărbați şl un număr de persoane apte de muncă;
- gospodăriile pluriactive au un grad înalt de fertilitate;
- persoanele; cu status ocupațional multiplu sunt un factor de stabilizare demografică pentru comunitățile rurale;
- transmutarea de poziții sociale nu Implică ruperea/blocarea relațiilor cu societatea de origine/apartenență;
- fenomenului de stabilizare demografică i se adaugă un proces de modernizare şi stabilizare socială.

Strategiile comportamentale caracteristice gospodăriilor rurale pluriactive sunt determinate de mărimea suboptimală a suprafețelor deținute - ca proprietate economică şi nu juridică.

Principalele variante strategice adoptate de gospodăria rurală sunt:

a) strategie de supraviețuire - prezentă în gospodăriile în care pluriactivitatea nu implică reducerea sau abandonul activității agricole; pluriactivitatea familiei este un instrument reversibil;
b) strategia de subzistență:
   - comportamentul productiv este determinat de o insuficientă calificare profesională;
   - comportamentul economic asigură permanența familiei într-o strictă independență economică şi dependență tolerată social.

Originalitatea sociologică a categoriilor rurale cu economii mixte se va impune, în continuare, în sistemul rural, determinată de existența a cei puțin două condiționări ale devenirii istorice:

- modalităților specifice ale penetrării capitaliste în rural le vor corespunde formularea şi adaptarea unor strategii țărăneşti generate şi prin multiplicarea formelor de pluriactivitate;
- structurile şi reajustările sociale rurale vor avea ca o consecință directă în planul stratificării apariția şi dezvoltarea clasei mijlocii care conform unei logici proprii îi apropie şi îi înglobează pe pluriactivi.

Bibliografie selectivă

1. Barnum, Howard N.; Squire, L. - "A Model of on Agricultural Household Theory and Evidence World Bank Staff Occasional Papers nr. 27,1989.
2. Boussard, J. - "Les agriculturs entre l'ancien et le nouveau", în "Vingtieme sfecle", nr.37, Janviers - mars, 1993.
3. Cabral, M.V. - "Pluriactivite et strategies paysannes d'abandon de l'agriculture. Deux exemples", în "Transitions et subordinations au capitalisme", Paris, Fondation de la Maison des Sciences de l'homme, 1991.
4. Chayanoy, A.V. - "The Theory of Peasant Economy", The American Economic Association, Ilinois, 1966.
5. Guy, J.M. - "Pratiques culturelles, trois modeles de comportament" în "L'etat de l'Europe" Paris, Editions La Decouverte 1992.
6. Mantino, F.; Marini, M. - "Transformiazioni agrarie e strategia familiari nelle storie delia famiglie rurali del Lazio meridionale", în "Strategie familiari; plurialtivita et politiche agrarie" INEA, Studi e Ricerche "Societa Editrice, Ol Mulino, 1992.
7. Marcoux, A. - Population, Society and Agricultural Planning, FAO, 1987.
8. Poenaru, M. - "Costul securității sociale în România", Probleme economice 25/1993.
9. *** - Anuarul Statistic al României, CNS, Bucureşti, 1992.
10. *** - Annuaire des statistiques du travail, BIT, Geneve.

Capitolul 6

PARTICIPĂRI LA SESIUNI NAȚIONALE - REZUMATE

TERȚIARIZAREA, CATALIZATOR AL DEZVOLTĂRII AGROALIMENTARE

Sesiunea de comunicări INCE "Alternative şi opțiuni
în procesulreformei", 2-3 iunie 1993, Bucureşti

Dinu GAVRILESCU

Poziția şi rolul activităților terțiare în economia agroalimentară, evoluțiile contradictoni din perioada tranziției inițiale din România, precum şi conturarea unui centru de putere şi decizie financiară în sfera distribuției finale, sunt de natură să suscite atât interesul analiştilor, cât şi al organismelor de prognoză economică.

Analiza de ansamblu asupra unui proces insuficient conturat, însă dinamic, raporturile şi comparațiile cu evoluțiile structurilor agroalimentare din țările civilizate, raportate împreună la criza actuală din economia agroalimentară română au reprezentat metode prin care s-a încercat o conturare generală a raportului terțiarizare/economie agroalimentară, care reprezintă deocamdată un deziderat al cercetării

Concluziile evidențiază o capacitate potențială de dinamizare a dezvoltării agroalimentare prin creşterea influenței distribuției finale şi o posibilitate ridicată a acestui proces cu referință în special la modelele țărilor dezvoltate.

Procesele economice care susțin procesele direct productive din economia agroalimentară reprezentând sfera terțiară, au căpătat în societățile civilizate mari extinderi, ocupând o poziție determinată în raporturile dintre producție şi consum.

Prezentul studiu se expune pe şase linii: delimitarea conceptuală; definirea procesului istoric; strategii modeme agroalimentare; România agroalimentară - starea reformei şi dificultățile progresului; potențialul de influențare a sectorului terțiar; mesajul.

POLITICI AGRICOLE ŞI INFLUENȚE
ASUPRA CONSUMULUI AGROALIMENTAR

Sesiunea de comunicări: "Alternative şi opțiuni în procesul reformei",
INCE, 2-3 iunie 1993, Bucureşti

Simona BARA,
Minodora MOLDOVAN

Politicile agricole influențează puternic activitatea agricolă exercitând presiuni asupra consumului alimentar.

România fiind o țară cu un înalt potențial agricol acordă agriculturii un loc prioritar în cadrul economiei naționale, iar obiectivul asigurării securității alimentare are o deosebită importanță, în formularea diferitelor alternative de dezvoltare.

În noile condiții ale trecerii la economia de piață este necesară reformularea obiectivelor politicii agricole, dat fiind noile mecanisme şi instituții economico-financiare.

În prezent, cererea se bazează pe o producție agricolă insuficientă şi pe o putere de cumpărare scăzută, Reducerea ofertei paralel cu creştere prețurilor, a condus la o scădere a gradului de asigurare a securității alimentare şi la dezechilibrarea nutritivă a alimentației populației. De asemenea, în condițiile renunțării treptate la utilizarea prețurilor administrate, deşi bugetul a fost degrevat de unele cheltuieli, totuşi funcționarea defectuoasă a mecanismelor de susținere a producătorilor agricoli nu a indus decât ineficientă.

Se estimează că pe termen scurt şi mediu scăderea continuă a volumului ofertei agricole nu va permite producătorilor nici îmbunătățirea nivelului de trai şi nici investiții semnificative în mijloace de producție pentru susținerea propriilor activități.

CREŞTEREA ECONOMICĂ ÎN AGRICULTURĂ: PREMISE, RESURSE ŞI EFICIENȚA ALOCATIVĂ

Sesiunea de comunicări: "Alternative şi opțiuni în procesul reformei", INCE, 2-3 iunie 1993, Bucureşti

Filon TODEROIU

Situarea agriculturii în zona de contact direct cu consumul final al populației, îndeosebi prin componența sa esențială - produsele agroalimentare - imprimă "racordului" său cu ansamblul economiei naționale şi problematicii creşterii economice unele particularități de manifestare şi cuantificare, generate, Intre ele, de mutațiile structurale profunde care au avut loc în ultimii patru ani, de caracterul inerțial mai pronunțat al acestei ramuri, indus de zonalitatea pregnantă a distribuției teritoriale a combinațiilor optimale de resurse şi factori de producție.

Evoluția divergentă a indicilor de devansare "agricultură/economia națională" la cei doi termeni ai raportului "muncă-capital", respectiv creşterea celui aferent populației active ocupate concomitent cu scăderea celui aferent stocului de capital fix productiv, reliefează starea actuală de decapitalizare acută a agriculturii, care îngustează până la anulare şansele de relansare a creşterii producției agricole. Se conchide că nu decapitalizarea crescândă şi împingerea agriculturii spre empirism tehnologic poate revitaliza ramura, mai ales că experiența țărilor dezvoltate economic arată că acestea au "fortifiat" agricultura pri-

vată printr-o puternică infuzie de capital productiv purtător de progres tehnic şi substitutiv de forță de muncă.

MODELE DE COMPORTAMENT PRIN MECANISMELE PIEȚEI ŞI PRIN INTERVENȚIA PUBLICĂ

Sesiunea de comunicări: "Alternative şi opțiuni în procesul reformei", INCE, 2-3 iunie 1993, Bucureşti

Violeta FLORIAN,
Radu PATACHI

Transformarea modelului dezvoltării urban/industriale într-un model de restructurare şi dezvoltare în care să existe şi o orientare rurală care să fie legitimată de satisfacerea nevoilor, echilibrarea, în favoarea universului rural, integrării în sistemul agroindustrial actual, favorizarea țăranilor la accesul pământului şi dezvoltarea, diversificarea structurii ocupaționale rurale, reprezintă zone conflictuale rurale. În cadrele desemnate de ele se pot desfăşura comportamentele-financiare, politice, demografice, ale unei populații care îşi regăseşte identitatea întorcându-se mai mult în istoria ei, şi nu într-un prezent perceput global, nediferențiat şi mai ales confuz.

SUBVENȚIONAREA AGRICULTURII - ÎNTRE OPȚIUNE POLITICĂ ŞI CONSTRÂNGERE ECONOMICĂ

Comunicare la Sesiunea ştiințifică jubiliară ASE '80, 28-30 octombrie 1993, Bucureşti

Anca BERINDEI,
Radu PATACHI

Abordată într-o manieră de circumstanță, problema subvenționării supune atenției procesualitatea susținerii agriculturii în cei trei ani şi încearcă o evaluare etapizată a acțiunii de subvenționare a agriculturii din punctul de vedere al motivației politice şi al restricției economice.

Impactul avut de politica susținerii activității sectorului agricol, pune în evidență o manieră formată şi de cele mai multe ori inoperantă pentru sprijinul unui proces de producție coerent şi în strânsă dependență cu necesitățile reale, rezultate din mutațiile survenite în structura proprietății din agricultură.

Ştiut fiind, limitele subvenționării, restricția economică pune în discuție transferarea subvenționării către factorii de producție, în vederea obținerii performanței economice a sectorului agricol şi minimizarea efortului bugetar al societății prin îmbunătățirea transparenței şi facilitarea urmării programelor şi circuitului fondurilor pe fiecare destinație în parte. Aceasta asigura o viziune de ansamblu şi o urmărire directă a efectelor sale asupra producătorului agricol.

CONSUMURILE INTERMEDIARE ÎN PERIOADA TRANZIȚIEI LA ECONOMIA DE PIAȚĂ, NIVELURI ŞI STRUCTURI

Sesiunea de comunicări "Alternative şi opțiuni în procesul reformei", INCE, 2-3 iunie 1993, Bucureşti

Gheorghe AVRĂMIȚĂ

Atenția este îndreptată asupra evoluției consumurilor intermediare In agricultură după 1989, analizându-se structura acestora, influențele creşterii prețurilor input-urilor din agricultură, precum şi acțiunea foarfecelui prețurilor.

Principalele rezultate ale analizei realizate au stal la baza elaborării în perspectivă a unor ipoteze ale evoluției viitoare a consumurilor materiale şi a impacturilor asupra PIB, de asemenea a fost estimată şi influența asupra nivelului cererii şi a ofertei pentru principalele produse agricole.

INTERDEPENDENTA TRANSFORMĂRILOR STRUCTURALE ŞI A PROCESELOR DE FORMARE A NOILOR UNITĂȚI ECONOMICE ÎN AGRICULTURA ROMÂNIEI

Comunicare la Sesiunea jubiliară ASE '80, 28-30 octombrie, 1993, Bucureşti

Constantin BOLOCAN,
Dinu GAVRILESCU

Dezvoltarea unui nou model economic în România exclude ca obiectiv al procesului dezvoltării, o structură a agriculturii bazată pe sistemul colhoz-sovhoz, etatizarea monopolistă şi planificarea centralizată. În acest cadru, procesul restructurării în agricultură a început încă din anul 1990, agricultura fiind prima ramură supusă procesului de privatizare. Transformările structurale au fost radicale. Privatizarea proprietății a devansat însă procesele de privatizare managerială şi marketizarea mediului economic național

Formarea unei structuri agrare stabilite se anunță un proces complex şi îndelungat şi vizează o armonizare cu noul modei economic.

În prezent, trei tipuri de exploatare economică productivă se cristalizează în agricultură şi anume:

- exploatația țărănească individuală;
- exploatația asociativă, rezultată din asocierea proprietarilor individuali;
- societatea comercială pe acțiuni.

în prezent ultimele două forme sunt avantajate economic de incomplet; marketizare a mediului economic şi subtehnologizare. Concentrarea suprafețelor retehnologizarea, instalarea regulilor pieței, măsuri de încurajare şi organizarea modernă a rețelelor de distribuție sunt apreciate ca fiind hotărâtoare în formarea ş predominarea exploatației agricole familiale comerciale moderne.

FORȚA ECONOMICĂ A STRUCTURII AGRARE ACTUALE: CRITERII, PREMISE ŞI OBSTACOLE

Sesiunea ştiințifică jubiliară ASE'80, 28-30 octombrie 1993, Bucureşti

Filon TODEROIU

Pornind de la discordanța frapantă dintre distribuția "atomistică" a terenului agricol şi caracterul relativ preponderent etatist al distribuției mijloacelor tehnice de lucrare, a pământului şi a serviciilor indispensabile producției agricole, peste care se suprapune decapitalizarea cronicizată a producătorilor agricoli pe un fond de regres tehnologic agravant al considerabilului decalaj de performanțe față de agriculturile moderne, în comunicare se încearcă reliefarea unor particularități ale configurării raporturilor cantitative şi calitative dintre cele trei resurse esențiale ale agriculturii (pământ, muncă şi capital), ca suport al preocupărilor - prezente în numeroase țări dezvoltate economic - de cuantificare a capacității de răspuns a agriculturii la satisfacerea unor trebuințe vitale în condiții de criză.

Au fost identificate trei categorii de caracteristici (criterii) cu ajutorul cărora poate fi definită o structură agrară performantă:

a) tehnico-economice (dimensiunea şi orientarea producției exploataților agricole şi intensitatea capitalului antrenat);
b) juridice şi sociale (raporturile de proprietate asupra patrimoniului funciar şi de înzestrare tehnică, caracterul ocupării forței de muncă şi al veniturilor obținute);
c) natura şi intensitatea interrelațiilor cu ramurile din amonte şi aval.

Se opinează că procesul de racordare a exploataților agricole la fluxurile generate de funcționarea simultană a piețelor bunurilor şi serviciilor, a piețelor factorilor de producție şi capitalurilor devine performant *în* măsura *ta* care avantajele relative ce decurg din creşterea dimensiunii medii a exploatațiilor se convertesc ta câştiguri de productivitate reală în sector.

POLITICI AGRARE ŞI POLITICI ECOLOGICE

Sesiunea ştiințifică jubiliară ASE '80 „Economia de tranziție şi dezvoltarea economică”, 28-30 octombrie 1993, Bucureşti

Ştefan AMARIȚEI,
Simona BARA

Dezvoltarea unei agriculturi durabile şi eficiente presupune integrarea politicilor agrare şi a celor ecologice. În vederea realizării acestui obiectiv nu numai că este necesar de asigurat un climat de natură politică şi administrativă, dar este strict necesară armonizarea celor două categorii de decidenți (agrarieni şi ecologi).

În general, există tendința de reorientare a politicii de protecție a mediului înconjurător în agricultură de la acțiuni curative şi corective spre acțiuni de prevenire, , pârghiilor economice revenindu-le un rol însemnat. Astfel, prin utilizarea politicilor anticipative se orientează distribuirea resurselor spre activități de cercetare şi de combatere a poluării în scopul atât al reducerii cheltuielilor pentru corectarea efectelor nocive asupra mediului, cât şi al descurajării amplificării unor activități cu efecte nocive asupra întregului sistem ecologic.

EXPERIENȚA NAȚIONALĂ ŞI INTERNAȚIONALĂ PRIVIND DETERMINAREA VALORII PĂMÂNTULUI

Sesiunea ştiințifică jubiliară ASE '80 „Economia de tranziție şi dezvoltarea economică”, 28-30 octombrie 1993, Bucureşti

Valeriu SIMA

Lucrarea începe prin a prezenta particularitățile aplicării teoriei valorii în cazul determinării valorii pământului, dificultățile întâmpinate şi situațiile în care se impune evaluarea terenurilor agricole.

De asemenea, sunt trecute în revistă criteriile de clasificare şi metodele de determinare a valorii terenurilor utilizate pe plan mondial, elementele necesare şi modalitățile de calcul.

În finalul expunerii sunt prezentate principalele lucrări realizate în România în acest domeniu, în special în perioada economiei capitaliste şi concluziile desprinse din acestea. Dintre lucrările de referință punem menționa: Şerban M., „Problemele noastre social-agrare", 1914; Angelescu I.N., "Avuția națională a României", 1916; Lupan H.N., "Cercetări asupra prețului şi rentei pământului în România", 1933; Popovici, L.N.O., "Metode de estimațiune a capitalului fondiar în agricultură", 1926, ş.a.

REFORMA AGRARĂ DIN 1990 - PROGRES SAU REGRES AL AGRICULTURII DIN ROMÂNIA?

Sesiunea ştiințifică jubiliară ASE '80, "Economia de tranziție şi dezvoltarea economică", 28-30 octombrie 1993, Bucureşti

Gheorghe AVRĂMIȚĂ

Plecând de la starea agriculturii la sfârşitul anului 1989, având în vedere prevederile Legii fondului funciar şi pe baza rezultatelor producțiilor agricole obținute în anii 1989-1992, se evidențiază; efectele trecerii agriculturii de la conducerea centralizată, dirijistă, la economia de piață; comportamentul agenților economici şi implicațiile trecerii pământului în proprietatea privată; dimensiunile exploatațiilor agricole; proprietățile constituite şi reconstituite şi numărul acestora vis-à-vis de volumul producției agricole, randamentele obținute, numărul de maşini şi tractoare, consumul de îngrăşăminte şi pesticide etc.

Sunt evaluate posibilele efecte ale aplicării Legii fondului funciar pe termen scurt, mediu şi lung asupra producţiei agricole, şi respectiv, impactul în ceea ce priveşte asigurarea securităţii alimentare naţionale.

RAPORTUL AGRICULTURĂ-ECONOMIA NAŢIONALĂ: STĂRI INERŢIALE ŞI TENDINŢE PREVIZIBILE

Sesiunea ştiinţifică: "Demersul prospectiv în perioada actuală", IPE, 11-12 decembrie 1993, Bucureşti

Filon TODEROIU

Pornind de la particularităţile esenţiale ale agriculturii ca ramură a producţiei naţionale, demersul metodologic încearcă să definească unele criterii de apreciere a raporturilor cantitative şi structural-calitative ale acestui domeniu faţă de ansamblul economiei "Bateria" de criterii identificate are în vedere, în primul rând, consacratele "parităţi" de ponderi ale agriculturii în principalii macroindicatori sintetici (PIB, populaţia ocupată, stocul de capital fix productiv, investiţii), iar în al doilea rând, ponderea cheltuielilor pentru alimentaţie în bugetele familiale, in relaţie cu elasticitatea scăzută a cererii de produse agroalimentare datorată incapacităţii solvabile a deţinătorilor de venituri

Rezultat al asimilării unor procedee metodologice recent vehiculate în literatura de specialitate, este adus în discuţie şi un alt criteriu - dacă agricultura are capacitatea de a-şi forma capital sau este "ajutată" de alte sectoare ale economiei.

Ca tendinţe ale raportului agricultură-economia naţională sunt întrevăzute, pe termen mediu, o prelungire a stărilor inerţiale acumulate în ultimii patru ani de destructurare, cu efecte nefavorabile asupra capacităţii de exprimare economică a potenţialului natural şi de forţă de muncă de care dispune agricultura.

MUNCA ÎN AGRICULTURĂ: POTENTUL, ÎNZESTRARE, PRODUCTIVITATE ŞI VENITURI

Sesiunea ştiinţifică; "Economia socială de piaţă: priorităţi şi echilibre între problematica economică şi cea socială", ICSMPS, 15-16 decembrie 1993, Bucureşti

Filon TODEROIU

Deşi numeric şi ca pondere forţa de muncă din agricultură a înregistrat în ultimii patru ani o uşoară tendinţă de creştere, din perspectiva structurii şi a distribuţiei interne a ramurii, discordanţele existente până în anul 1989 s-au accentuat, ajungându-se la paradoxul că, în timp ce peste 80% din terenul agricol al ţării este pe cale să fie privatizat real, fostul "segment" al populaţiei ocupate în agricultură, constituit din "salariaţi" s-a diminuat cu totul nesemnificativ,

complicând şi mai mult problema realizării reformei prin productivitate în agricultură.

Ataşând acestei prime disfuncții din raportul "pământ-muncă" pe cea provenită din pierderea reală de capital fix productiv şi regresul tehnologic manifestat, se consideră că, cel puțin pe termen mediu, nu se poate conta pe un câştig de productivitate în agricultură care să genereze suficient surplus economic pentru a asigura venituri paritare cu alte sectoare, dar şi resurse pentru formare de capital propriu.

Capitolul 7

PARTICIPĂRI LA SESIUNI INTERNAȚIONALE
- REZUMATE -

FORMAREA AGRICULTURII DURABILE: OPȚIUNE PENTRU REZOLVAREA PROBLEMEI SECURITĂȚII ALIMENTARE ÎN ROMÂNIA

Congresul al VII-lea al Asociației Europene a Economiştilor Agrarieni, Stresa, Italia, 6-10 septembrie 1993 - Sesiunea "Postere"

Dumitru DUMITRU

Mesajul lucrării constă în definirea conceptului agriculturii durabile, în încercarea de a contura anumite tendințe previzibile şi de a indica modalități posibile pentru ca procesele formării şi dezvoltării agriculturii durabile să devină operaționale în România prin acțiunile variabilelor macroeconomice cu funcții de producție şi de reglare.

Tranziția are semnificația coexistenței a două sisteme şi a două structuri: vechea structură, moştenirea trecutului care constituie încă suportul material al vieții sociale şi nona structură care se va introduce gradat prin instituțiile şi mecanismele specifice economiei de piață şi va permite noi dezvoltări.

Deşi prezintă un caz particular (procesele care au loc în prezent sunt similare mutațiilor fundamentale care se produc în fosta Uniune Sovietică şi în fostele țări socialiste din Europa), lucrarea îşi propune conturarea unui nou cadru conceptual pentru susținerea securității alimentare în România - una din țările Europei Centrale cu importante resurse pentru dezvoltarea agriculturii.

RESTRUCTURAREA AGRICULTURII PENTRU ASIGURAREA SECURITĂȚII ALIMENTARE

Cambridge Summer School on European Land Policy, iunie-iulie 1993

Simona BARA

Menținerea unui sistem centralizat de achiziționare şi industrializare a produselor agricole este în contradicție cu noile structuri de proprietate funciară descentralizate.

Ineficienta aparentă a agriculturii şi a industriei alimentare este o rezultantă a existenței şi funcționării unor mari societăți comerciale cu capital majoritar de stat, care dețin încă o poziție de monopol şi controlează atât canalele de aprovizionare a producției, cât şi pe cele ale distribuției şi valorificării produselor agroalimentare de bază.

Față de această situație se impun o serie de măsuri cum ar fi:

- apariția unor forme alternative, concurențiale ale sistemului de preluare a produselor de la producători, în principal pentru cereale şi alte produse de bază;
- orientarea şi susținerea unor inițiative asociative şi private ale agenților economici pentru crearea unor structuri suple de distribuție care să permită aprovizionarea producătorilor cu factorii de producție necesari;
- restructurarea şi modernizarea actualelor societăți comerciale şi introducerea şi generalizarea contractului de management, a licitațiilor publice etc.

SITUAȚIA REFORMEI AGRARE ÎN ROMÂNIA

Cambridge Summers School on European Land Policy, iunie-iulie 1993

Simona BARA

Lucrarea este structurată pe cinci capitole care includ: o scurtă prezentare a reformelor agrare din România în perioada 1900-1993; efectele economico-sociale ale aplicării Legii 18/1991, privind fondul funciar, unele propuneri de îmbunătățire a Legii 18/1991; probleme privind organizarea cadastrului şi a înregistrării pământului; premise pentru apariția şi dezvoltarea pieței pământului.

TRANZIȚIA ŞI FOLOSIREA RESURSELOR CERCETĂRII

Al XV-lea Congres de economie şi sociologie rurală, Wageningen, august 1993

Simona BARA

Restructurarea pe principii economice a întregii activități a afectat şi va afecta, în continuare, dimensiunile, resursele alocate şi funcționalitatea diferitelor domenii. Unul dintre acestea este şi cercetarea agricolă, care în ultimii ani s-a confruntai cu diminuarea interesului şi a resurselor necesare susținerii sale. Paralel s-a produs o neglijare "a unor obiective" ce erau considerate ca fiind inovații tehnologice deosebite.

în aceste condiții, restructurarea cercetării şi crearea sistemului de "extension" va asigura: activități de multiplicare a bioproduselor obținute în cercetare; formarea şi gestionarea nucleelor valoroase de bioproduse; trecerea de la tehnologiile experimentale la acelea cerute de practică; sprijinirea micilor producători agricoli privați în preluarea şi utilizarea produselor valoroase, a tehnologiilor noi sau a unor secvențe tehnologice etc.

În lucrare, se prezintă un modei de organizare a unui sector privat de "extension", modei care este structurat pe principiile funcționării întreprinderilor mici şi mijlocii.

BLOCAJUL MANAGERIAL AL PROCESELOR MICROECONOMICE ÎN TRANZIȚIE

Comunicare la sesiunea ştiinţifică "Tranziția către o economie agrară integrată", Stresa, Italia, 6-10 septembrie 1993

Dinu GAVRILESCU

Schimbările politice şi ajustările macroeconomice începute după decembrie 1989, s-au caracterizat în România prin abandonarea comunismului şi formarea instituțiilor democratice. Aceste procese extrem de "sucite" au provocat pe plan economic o eroziune rapidă a instituțiilor centralizate şi o întârziere extrem de dăunătoare formării noilor instituții de piață.

În agricultură schimbarea a fost foarte puternică. Procesele microeconomice şi formarea noilor ferme s-a arătat a fi o acțiune extrem de dificilă. Dificultățile majore sunt de asemenea: privatizarea managerială, marketizarea şi formarea pieței.

PIAȚA ȚĂRĂNEASCĂ - UN BAROMETRU AL REFORMEI ECONOMICE

Congresul al VII-lea ai Asociației Europeane a Economiştilor Agrarieni, Stresa, Italia, 6-10 septembrie 1993

Camelia ŞERBĂNESCU,
Mirela RUSALI

În România în perioada de tranziție la economia de piață, circulația produselor agricole pe piața țărănească - forma principală de piață liberă ce s-a manifestat până acum in acest domeniu - are o pondere încă mică comparativ cu piața dirijată. Paralel cu desăvârşirea reformei agrare este însă probabil ca tendința de creştere a volumului fizic şi valoric ai vânzărilor de produse agricole pe piața țărănească să continue.

În studiul de față s-a analizat, pentru principalele produse vegetale, comportamentul lor pe piața țărănească: evoluția prețurilor curente şi a cantităților vândute (comparativ cu piața dirijată), evoluția prețurilor comparabile, curbele de cerere. S-a încercai, de asemenea, extrapolarea tendinței de evoluție a indicilor prețurilor curente la produsele analizate.

ROMÂNIA ÎN FAȚA INTEGRĂRII AGROALIMENTARE EUROPENE -ŞOCUL TRANZIȚIEI

Comunicare la sesiunea ştiinţifică "Stadiul reformelor agrare în țările centra! şi est-europene", Sofia, octombrie 1993

Dinu GAVRILESCU

România s-a numărat printre primele țări foste socialiste în care s-a experimentat o privatizare foarte energică, concomitent cu implementarea regle-

mentărilor de piață. Potențialul său în resurse face România capabilă să producă hrană pentru 40 milioane oameni. Structura dezvoltării poate duce la surplus de cereale, producție vegetală şi producție de carne.

Problemele analizate:

- privatizarea până în 1993, blocajul economic: declinul producției, criza capitalului şi regresia tehnologică;
- cristalizarea structurii (1993-1995), atenuarea crizei, stabilizarea proprietății, formarea fermelor familiale, capitalizarea şi relansarea producției;
- analizarea a patru scenarii de dezvoltare până în anul 2010, într-o variantă optimistă şi o variantă pesimistă.

Concluzie

Restructurarea şi integrarea europeană sunt preconizate. România poate avea o poziție complementară pe piața agroalimentară europeană. Principalele restricții: capitalul, principalele direcții; retehnologizarea şi profesionalizarea managementului.

Este de dorit o sprijinire eficientă a politicii de dezvoltare pentru realizarea integrării europene.

REFORMA AGRICULTURII ROMÂNEŞTI: UN EŞEC SAU O SCHIMBARE ISTORICĂ ?

Comunicare la sesiunea ştiințifică "Reforma agrara în țările din centrul şi estul Europei", Sofia, octombrie 1993

Violeta FLORIAN

Evoluția agriculturii reflectă combinarea consecințelor structurale ale vechiului sistem al economiei de comandă cu cele ale crizei tranziției la economia de piață, amplificată în această ramură de amploarea şi profunzimea schimbărilor într-un termen scurt.

Schimbarea structurii de proprietate, reorganizarea exploatațiilor agricole şi serviciilor, neasigurarea sau slaba utilizare a unor factori cu rol determinativ în producție şi dezechilibrele create prin trecerea la mecanismele de piață reprezintă principalele cauze ale scăderii producției.

Dacă depăşim sfera macroeconomică în scopul detaşării complexelor comportamentale observăm că întreaga societate a comunităților rurale se află într-o fază particulară a evoluției istoriei, în care se întâlnesc din ce în ce mai multe dificultăți, interne sau externe în reproducerea raporturilor economice şi sociale determinative pentru logica de funcționare şi, totodată, generează noi raporturi care, mas mult sau mai puțin rapid, mai mult sau mai puțin violent, se generalizează şi devin condiții de funcționare a unei noi societăți.

La nivelul comportamentului rural macroeconomic acțiunea de restructurare evoluează paralel cu o acțiune frecvent întâlnită: receptivitatea inițială a

sistemului rural pentru forme noi comportamentale nu a condus la o schimbare graduală continuă, ci mai degrabă la sufocarea schimbării, în *timp* ce rezistența inițială a dus în cele din urmă la o breşă.

Raportarea societății la comunitățile rurale s-a făcut în această perioadă printr-o matrice negativă, prin eludarea elementelor fundamentale sau printr-un sistem aberant, haotic al valorilor economice aflate în zonele confuze ale suprapunerii a două tipuri de sistem, lipsa de coerență politică de la nivelul individului este şi o răsfrângere a caracteristicilor comportamentale explicite, specifice organizațiilor/instituțiilor statale cu obiective macroeconomice.

Comunitățile rurale - social, economic, demografic - înregistrează în prezent o dislocare a structurilor comportamentale, o reevaluare a posibilităților de transformare şi devenire în care, fără îndoială, procesualitatea intimă îi va crea şi de această dată identitatea atât de necesară menținerii ei în cadrul sistemului economic global.

SUSȚINEREA REFORMEI ÎN AGRICULTURĂ - OPȚIUNE POLITICĂ ŞI DECIZIE ECONOMICĂ

Comunicare la sesiunea ştiințifică "Reforma agrară în țările din centrul şi estul Europei", Sofia, octombrie 1993

Anca BERINDEI

Opțiunea politică a Însemnat, în România în contextul reformei agrare, trecerea de la un sistem, centralizat, autarhic la un sistem al liberei inițiative bazat pe proprietatea privată şi autonomia producătorilor.

Prin Legea fondului funciar adoptată în 1991, Guvernul a creat cadrul necesar pentru un program de ajustare a sectorului agricol, în conformitate cu legile economiei de piață. Efectul fluctuațiilor mari create în veniturile producătorilor şi a disfuncționalităților pieței au determinat dezechilibre sociale la nivelul comunității rurale.

În mod curent opțiunea politică implică costuri economice şi sociale pe măsură. Acceptarea acestor costuri demonstrează capacitatea deciziei economice de a corespunde opțiunii politice, fiind conținută în programul de reformă.

Strategia conține susținerea reformei în agricultură care trebuie să răspundă la actuala situație a fondului funciar, excesiv fragmentat la care se adaugă dezechilibrele care privesc structura forței de muncă şi echipamentul tehnic precar.

PROBLEME SPECIFICE ALE VÂRSTEI A TREIA ÎN MEDIUL RURAL

Colocviul româno-german de gerontologie, Bucureşti, 30 septembrie-1 octombrie 1993

Luiza TOMA

Satul românesc suferă mutații contradictorii în această perioadă de tranziție, iar populația de vârsta a treia reprezintă categoria socială cea mai vulnerabilă.

Capacitatea familiei de a avea grijă de membri săi vârstnici depinde de structura sa ca unitate socială şi de situația sa economică. Dependență de mai multe variante ca nivelul intelectual al membrilor familiei, situația financiară a acesteia - relația de dependență familie-vârstnic, se poate deteriora treptat Problema se atenuează în cazul bătrânilor cu o viață socială activă, cu un venit propriu suficient de mare ca să reducă rata de dependență materială față de familie.

Pensionarii din mediul rural prezintă o situație diferită din punct de vedere financiar - cei care au lucrat în agricultură au pensii de câteva ori mai mici decât cei care au activat în alte ramuri. Pentru o mare parte a vârstnicilor din mediul rund, pensia reprezintă unicul venit, iar cuantumul acesteia nu le poate asigura un nivel de trai decent Sistemul de pensii ar trebui să acorde beneficii care să permită pensionarilor să se bucure de un standard de viață decent, nu inferior celui de dinainte de pensionare.

In această perioadă de criză socioeconomică a comunităților săteşti se impun politici speciale de protecție socială a populației rurale de vârsta a treia - la nivel național, al satului şi familiei - vizând: asistență sanitară gratuită, ajutoare sociale băneşti, facilitarea accesului ia programe educaționale.

ASPECTE ALE CALITĂȚII VIEȚII POPULAȚIEI VÂRSTNICE DIN MEDIUL RURAL

Colocviul româno-german de gerontologie,
Bucureşti, 30 septembrie -1 octombrie 1993

Mara Monica STAICU

Populația vârstnică asupra căreia s-a efectuat analiza calității vieții provine dintr-un eşantion reprezentativ al studiului de caz întreprins în comuna Roseți, județul Călăraşi. S-au avut în vedere persoanele în vârstă de 65 de ani şi peste.

Reprezentarea subiecților după principalele variabile factuale au indicat următoarea situație:

- ponderea "vârstnicilor este ridicată şi depăşeşte media pe țară în mediul rural;
- nici un subiect n-a atins categoria longevivilor sau a marii bătrâneți (peste 85 ani);
- gradul de instruire generală este scăzut, corelându-se ca rata ocupațională, nivelul şi structura veniturilor, modul de utilizare a timpului;
- mai mult de jumătate din vârstnicii chestionați au lucrat la agricultură în cadrul fostelor CAP-uri şi IAS-uri ca țărani sau muncitori agricoli;
- aproape jumătate din vârstnici (46%) trăiesc în cadrul nucleelor complete (soț + soție), 36% In familii lărgite (5 membri/gospodărie) şi 18% în nuclee incomplete;

- majoritatea vârstnicilor, indiferent de tipul de nucleu din care fac parte, au apreciat condițiile de viață ca fiind mai grele decât cele ale predecesorilor săi.

ZONA MONTANĂ DIN JUDEȚUL SUCEAVA ÎN TRANZIȚIE; OBIECTIVE, PREMISE, MIJLOACE DE INTERVENȚIE PENTRU REALIZAREA UNUI PROIECT DE DEZVOLTARE REGIONALĂ

Comunicare prezentată la Simpozionul "Carpații României în evoluție"
Vatra Dornei, 27-28 octombrie 1993

Doina GEORGESCU, Camelia TOMA,
Mihai IBĂNESCU, Mihail DUMITRU

Dezvoltarea regională este un fenomen care suscită în prezent un interes în creştere, în general, în plan european, dar şi în contextul tranziției economice româneşti. Ea este percepută ca un proces născut din inițiativele unei comunități socioeconomice, al căror câmp de acțiune se situează în pian micro şi mezoeconomic.

În acest context, lucrarea de față reprezintă o primă experiență de abordare a problematicii dezvoltării zonelor montane şi a unei metodologii de analiză specifice, prin cadrul oferit de Proiectul de cooperare bilaterală franco-român, vizând dezvoltarea acestei zone.

Studiul evidențiază principalele caracteristici naturale, istorice, demografice, economice şi sociale, precum şi implicațiile acestora asupra posibilităților de dezvoltare a zonei, identificând în acelaşi timp factorii ce favorizează sau frânează procesul de evoluție.

Resursele existente în zonă, deşi diverse, la nivelul de exploatare actual şi In condițiile economice prezente, nu pot asigura un nivel de trai satisfăcător pentru ansamblul zonei.

În aceste condiții, o impulsionare a dezvoltării sectorului secundar şl terțiar, coroborată cu o viitoare susținere directă a gospodăriilor din zonă, când diferența de potențial economic față de alte zone se va concretiza clar, par a fi soluțiile admisibile.

ANALIZA SOCIOECONOMICĂ A FUNCȚIONĂRII EXPLOATAȚIILOR AGRICOLE MONTANE

Comunicare prezentată la Simpozionul "Carpații României în evoluție",
Vatra Dornei, 27-28 octombrie 1993

Doina GEORGESCU - IEA Bucureşti,
Taham ABDEL-HAKIM - IAM Montpellier

Pe baza studiilor de teren efectuate în cinci comune montane, care au fost selecționate în cadrul unui proiect de cooperare franco-română, s-a analizat agricultura familială din două puncte de vedere:

- al modului de funcționare şi de reproducție a exploataților agricole familiale;
- al strategiilor aplicate de producătorii agricoli din această zonă defavorizată.

Studiile au fost efectuate pe baza anchetelor (cu chestionare) realizate pe eşantioane reprezentative de exploatații agricole, anchete prin care s-au colectat date socioeconomice privind ansamblul familie-exploatație.

Rezultatele anchetelor au permis următoarele constatări:

- omogenitate în structurile de producție ale exploatațiilor;
- producția exploatațiilor este orientată esențial spre autoconsum;
- pluriactivitatea joacă un rol determinant în funcționarea exploatației familiale;
- principalii factori care frânează dezvoltarea agriculturii din zonă sunt: imobilitatea funciarului, organizarea piețelor şi a circuitelor de comercializare şi nivelul prețurilor agricole.

AGRICULTURA: RECEPTOR ŞI FURNIZOR DE CAPITAL

Sesiunea ştiințifică "Integrarea economică a României cu Republica Moldova", INCE, Bucureşti, 30 noiembrie - 3 decembrie 1993

Filon TODEROIU

Tendința de fărâmițare a distribuției terenului agricol şi relativ "monopolistică" a accesului la piețele mijloacelor tehnice, a inputurilor curente şi serviciilor productive esențiale, împreună cu deficitul de informație structurată din interiorul ramurii, au impus abordarea în acest stadiu al tranziției, a problemei formării capitalului la nivel macroeconomic, prin conexiuni directe şi indirecte cu alți indicatori sintetici care comensurează antrenarea resurselor esențiale ale agriculturii şi rezultatele sale.

Din punct de vedere metodologic sunt propuse două alternative de simulare a formării de capital în agricultură şi anume: a) prin generare internă de valoare adăugată brută, ca suport economic al formării de capital; b) prin cuantificarea transferurilor intersectoriale de capital cu ajutorul deflatoriior impliciți ai prețurilor PIB şi termenilor interni de schimb intersectoriali.

Modelele de simulare elaborate permit elaborarea de variante de generare a valorii adăugate, în raport cu dinamica volumului producției agricole, şi consumurilor intermediare, dar şi cu comportamentul prețurilor implicite pe baza cărora, luând în considerație şi alte sectoare ale economiei naționale, se determină transferurile intersectoriale de capital (până în anul 1990 - inclusiv, agricultura a fost "furnizoare" netă de capital în restul economiei, iar din 1991 ea a devenit "receptoare" netă de capital). Se consideră ca sursă de diminuare a transferului către agricultură, creşterea fructificării economice a capitalului antrenat în producția agricolă.

POSIBILITĂȚI ŞI LIMITE ALE AGRICULTURII ECOLOGICE ÎN SPAȚIUL ECONOMIC ROMÂNESC

Sesiunea ştiințifică "Integrarea economică a României cu Republica Moldova", INCE, Bucureşti, 30 noiembrie - 3 decembrie 1993

Mariana MĂNĂSTIREANU

Creşterea alarmantă a poluării ca urmare a ignorării rolului naturii ca sistem-suport al vieții poate degenera într-o catastrofă ecologică generalizată.

Spre deosebire de agricultura convențională, agricultura ecologică se bazează pe stimularea proceselor naturale ciclice care să asigure menținerea fertilității solului şi un control eficient sub raporturi biologice privind bolile şi dăunătorii.

Sub aspect economic, ecologizarea agriculturii are drept scop armonizarea prin instrumentele politicii economice a dezvoltării agriculturii cu protecția mediului înconjurător. O viziune ecologică a agriculturii ar fi indisponibilă pentru a suprima (sau a diminua, pentru început) contradicția dintre eficacitatea ecologică şi eficiența economică.

Teoria "cooperativelor de mediu" propune o serie de avantaje pe care le-ar avea descentralizarea politică pe termen scurt şi de ocrotirea mediului la nivel local.

Deşi în unele țări din vestul Europei se solicită tot mai insistent introducerea unui control guvernamental pentru stoparea degradării mediului înconjurător, economiştii consideră că dirijismul şi centralizarea excesivă s-au dovedit fatale atât pentru economie, cât şi pentru ecologie. În această viziune, criza ecologică este una dintre consecințele absenței drepturilor de proprietate, fapt care se verifică şi în cazul României şi Republicii Moldova.

INDEX DE AUTORI

ABDEL-HAKIM, Taham, 451 ***(XXIX)***
AMARIȚEI, Ştefan, 364, 441 ***(XXIX)***
AVRĂMIȚĂ, Gheorghe, 329, 339, 440, 442 ***(XXIX)***
BARA, Simona, 329, 339, 364, 375, 437, 441, 445, 446 ***(XXIX)***
BERINDEI, Anca, 376, 439, 449 ***(XXIX)***
BOLOCAN, Constantin, 405, 440 ***(XXIX)***
BURCEA, Eugen, 413 ***(XXIX)***
COSTEA, Mihaela, 385 ***(XXIX)***
DUMITRU, Dumitru, 314, 329, 339, 375, 445 ***(XXIX)***
DUMITRU, Mihail, 451 ***(XXIX)***
ELIAN, Ştefan, 329, 339 ***(XXIX)***
EŞANU, Crisina, 376 ***(XXIX)***
FLORIAN, Violeta, 405, 426, 439, 448 ***(XXIX)***
GAVRILESCU, Dinu, 405, 437, 440, 447 ***(XXIX)***
GEORGESCU, Doina, 451 ***(XXIX)***
GIURCĂ, Daniela, 385 ***(XXIX)***
GRODEA, Mariana, 385 ***(XXIX)***
IBĂNESCU, Mihai, 451 ***(XXIX)***
ION, Marin, 418 ***(XXIX)***
IONESEI, Gheorghe, 421 ***(XXIX)***
IONIȚĂ, Angela, 329, 339 ***(XXIX)***
LUCA, Lucian, 376 ***(XXIX)***
MĂNĂSTIREANU, Mariana, 370, 453 ***(XXIX)***
MĂRGINEAN, Ioan, 3 ***(XXIX)***
MIHĂESCU, Olga, 177 ***(XXIX)***
MOLDOVAN, Minodora, 329, 339, 437 ***(XXIX)***
NIȚU, Marius, 329, 339 ***(XXIX)***
PATACHI, Radu, 376, 439 ***(XXIX)***
POPESCU, Angela, 385 ***(XXIX)***
POPESCU, Marin, 395 ***(XXIX)***
RISTEA, Eftimie, 417 ***(XXIX)***
RUSALI, Mirela, 415, 447 ***(XXIX)***
RUSSU, Corneliu, 63 ***(XXIX)***
RUSU, Mărioara, 421 ***(XXIX)***
SÂRBU, Aurelia, 405, 426 ***(XXIX)***
SAVIM, Leontin, 405 ***(XXIX)***
ŞERBĂNESCU, Camelia, 376, 447 ***(XXIX)***
SIMA, Elena, 421 ***(XXIX)***
SIMA, Valeriu, 385, 442 ***(XXIX)***
STAICU, Mara Monica, 426, 450 ***(XXIX)***
STRATINA, Adela, 385 ***(XXIX)***
ȚÂRLEA, Ileana, 376 ***(XXIX)***
TOADER, Sabina, 376 ***(XXIX)***
TODEROIU, Filon, 346, 353, 438, 441, 443, 452 ***(XXIX)***
*TOMA, Camelia, 451****(XXIX)***
TOMA, Luiza, 426, 449 ***(XXIX)***